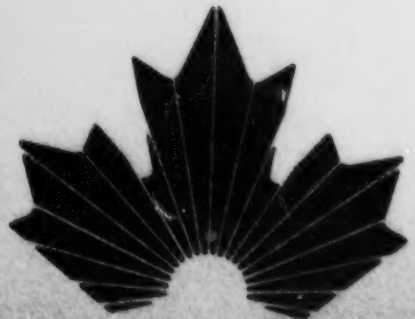
Studies in
Canadian Export
Opportunities
in the
U.S. Market

Footwear



89-01697/

COPY 23-11-88

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

FOOTWEAR

NOVEMBER 1988

PEAT MARWICK CONSULTING GROUP
Ottawa

For additional copies please write or call:

The International Trade Communications Group
(DMTN)
The Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

1-800-267-8527

Ottawa: (613) 992-6633

© Minister of Supply and Services Canada 1988

Cat. No. E73-7/27-1988

ISBN 0-662-56000-0

External Affairs Canada Affaires extérieures Canada

The information provided in this report was prepared by Peat Marwick Consulting Group for the Department of External Affairs. As such, the analysis and conclusions in this report are those of Peat Marwick and not of the Department of External Affairs.

Peat Marwick Consulting Group and the Department of External Affairs advise that this report should not be relied upon as the sole representation of the future prospects of any opportunities that are pursued. Each company must rely upon its own inspection and investigation in order to satisfy itself as to the extent of the opportunity and the credentials of the buyer. Nevertheless, the Department of External Affairs is prepared to offer individual counselling and advice to companies wishing to pursue opportunities arising out of either these studies or other market development opportunities.

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

FOOTWEAR

TABLE OF CONTENTS

		PAGE
EXECUTIVE SUMMARY		1
I -	STUDY OBJECTIVES	3
II -	CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY	4
III -	U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR	6
	Sector Definition	6
	U.S. Imports 1982-87	7
	U.S. Industrial Outlook	9
IV -	MARKET STUDY	12
	Survey of U.S. Importers	12
	Survey of U.S. Associations	15
V -	BACKGROUND	17
	Study Approach	18

APPENDICES

Appendix 1 -	U.S. Importers Seeking Sources of Supply for Specific Products	23
Appendix 2 -	U.S. Importers Generally Seeking Sources of Supply	31
Appendix 3 -	1986 U.S. Imports of Footwear	37
Appendix 4 -	1987 U.S. Imports of Footwear from Europe, Japan and Canada by Country - Customs Value	43
Appendix 5 -	1987 U.S. Imports of Footwear from Europe, Japan and Canada by Country - Net Quantity	49
Appendix 6 -	Current U.S. Tariffs on Canadian Footwear and Schedule for Their Removal under the Free Trade Agreement	55
Appendix 7 -	Countries of Origin and Respondents' Level of Satisfaction	65
Appendix 8 -	U.S. Industry Trade Fairs and Publications	67
Appendix 9 -	Canadian Government Trade Contacts in Canada and the United States	69

EXECUTIVE SUMMARY

This report addresses one of approximately 80 sectors reviewed as part of a broadly-based study commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs. The objective of this study is to provide a preliminary indication of potential opportunities for the expansion of Canadian exports into the United States. The findings in each report are based on an analysis of U.S. trade statistics and a limited survey of U.S. importers and trade associations from a broad cross-section of U.S. industry.

The purpose of each report is to assist Canadian companies in identifying potential export opportunities that may justify further investigation. While the reports do not provide analyses of Canadian export industries or their international competitiveness, they do provide other kinds of information that should be useful. For example, each report provides information on individual companies that have indicated an interest in new sources of supply, some of which are quite specific. Information on U.S. import market size and shares and on industry publications and trade fairs that the companies surveyed felt were most useful are also provided. As such, individual reports in the series should be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not yet exporting or that would like to increase their level of exports to the United States.

Footwear is one of the sectors examined during the study. A survey of U.S. importers of footwear was conducted to determine the effects of the devaluation of the U.S. dollar on imports from major developed countries and potential opportunities for Canadian manufacturers to replace these imports. The results of the survey were significant. The devaluation of the U.S. dollar was reported by 84% of the respondents to have inflated the costs of imported footwear, thus prompting them to begin an active search for alternate suppliers. Although many of the importers surveyed had never tried Canadian sources, the majority of respondents were definitely interested in hearing more about Canadian sources of supply as substitutes for the higher priced offshore goods which they were importing.

In addition to the analysis of specific market opportunities, this report contains the names, addresses, and telephone numbers of U.S. companies that were surveyed and that expressed interest in new sources of supply of footwear. These importers indicated a strong preference to receive information via the mail, through the participation of Canadian companies in trade fairs or

by personal contact from the company or a representative. The vast majority of respondents did not face barriers to importing from Canada; however, a key factor in their decision to purchase is the level of existing tariffs on imported goods. With the ratification of the Free Trade Agreement between Canada and the United States, these tariffs will be eliminated by January 1, 1998. Approximately 20% of the respondents expect to increase sourcing in Canada in the event of such an agreement. The names of popular U.S. publications used by the industry, as well as major industry trade fairs, are listed in Appendix 8 to this report.

A survey of U.S. industry associations indicated, among other things, that Canadian companies are considered to be efficient and well-managed and competitive with the U.S. industry. The output of Canadian companies, however, is also seen to be marginal relative to the size of the United States market.

I - STUDY OBJECTIVES

This report is one of a series covering approximately 80 manufacturing sectors commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs and written by Peat Marwick. The series is designed to provide a preliminary indication of Canadian export opportunities in the United States that may now exist as a result of the rising cost of offshore imports. The information provided about the nature and size of the U.S. import market, as well as leads and marketing intelligence, should help Canadian companies to determine whether further investigation of opportunities is justified and, if so, to begin such followup. The reports are likely to be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not exporting or would like to increase their exports to the United States.

Each sector report identifies the major products imported into the United States from developed countries, explores the effect that the devaluation of the U.S. dollar has had on the price of these imports and indicates which of these products might provide Canadian suppliers with increased export opportunities in the United States. The U.S. Department of Commerce's segmentation of statistics, upon which the review of U.S. imports is based, does not always correspond to the traditional definitions of product sectors in Canada. In a few reports, therefore, there are some differences between the products discussed in the report and those commonly included within that sector. Definitions of what products are covered in each report are, however, provided in all cases so that such differences can be identified and taken into account.

The report also identifies some initial export leads for Canadian manufacturers, lists trade fairs and industry publications favoured by U.S. importers, examines the U.S. importers' perceptions of the impact of a Free Trade Agreement between Canada and the United States on their purchases of Canadian products and provides the relevant tariff tables outlining the implementation stages of the Free Trade Agreement. Analysis of Canadian export industries or international competitiveness was outside the scope of these reports. For specific information on export marketing of their product, Canadian companies are invited to contact the U.S. Trade, Tourism, and Investment Development Bureau or the appropriate Canadian Trade Commissioner in the United States (addresses in final appendix).

II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY

The footwear market in the United States is characterized by growing import demand and expanding product diversity. The U.S. footwear industry on the other hand has been plagued by decreasing market share, plant closures, and increasing competition from offshore suppliers, who can produce products of equal or superior quality at a fraction of the domestic cost of their manufacture. However, early 1988 figures show that this trend may be stabilizing, as U.S. manufacturers have maintained their share of supply to the U.S. footwear market.

Based on industry data provided by the U.S. Department of Commerce, U.S. shipments of footwear for 1987 reached an estimated $4.8 billion (U.S.) (includes non-rubber and rubber footwear). The U.S. market for footwear is expected to sustain little or no growth or a slight decline in the next five-year period. A key objective for Canadian firms, therefore, must be to replace U.S. imports from other countries in order to achieve increased volumes of Canadian exports to the U.S. market.

Imports account for a major share of U.S. footwear and accessories sales. Market shares for Europe have generally declined since 1986,while Canada's market share has remained relatively stable, even in sectors which have seen an overall decrease in the value and volume of shipments. Large gains into the U.S. market have been made by suppliers from the Pacific Rim and South America, specifically South Korea, China, Taiwan and Brazil. These countries have seen their dominance in the U.S. import market for footwear increase significantly, both in terms of volume and value.

A survey of U.S. importers of footwear indicated that more than 80% of the respondents were facing rapidly rising costs for their imports due to the devaluation of the U.S. dollar. Consequently, the majority expressed interest in looking at Canadian products as alternative sources of supply. In addition, approximately 20% of those importers contacted indicated that they would increase their purchases from Canada in the event of a Free Trade Agreement between Canada and the United States. Many U.S. importers, however, had not yet considered the full consequences of such an Agreement on their purchasing patterns, and hence were hesitant to predict what might be their reactions to the Agreement.

U.S. importers interested in Canadian products said they would prefer to receive product information directly from the Canadian company through brochures and product listings. Personal contact by a representative of the manufacturer as well as trade fairs were also mentioned as ways in which importers would like to hear about Canadian products. The price and quality of products, as well as the ability to supply orders quickly and consistently, were noted as key factors in any decision to purchase outside the United States.

The survey of U.S. importers did uncover some specific opportunities for Canadian producers. Suppliers were actively being sought for leather, athletic and injection molded footwear, women's woven leather shoes, fashion boots and waterproof boots. Information on companies seeking these goods is found in Appendix 1. A list of those companies which are generally interested in knowing more about Canadian sources of supply of footwear is contained in Appendix 2.

A survey of U.S. associations linked to the footwear industry indicated that the Canadian companies and manufacturers are considered to be well managed and efficient and quite competitive with producers in the United States. However, the associations perceived Canadian companies as not producing sufficient volume for the U.S. market or in the price and quality combinations required by U.S. customers.

The Department of External Affairs recommends that Canadian firms should consult the Canadian Trade Commissioner located closest to each company being considered for contact prior to doing so in order to obtain advice, assistance and further company information. Canadian government contacts in Canada and the United States are provided in Appendix 9.

III - U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR

This chapter provides information on recent levels and trends of U.S. imports and a summary of short-term prospects for this sector. Where there are differences in sector definitions between these sources, or between them and definitions generally used in Canada, such differences are noted, along with any known implications. In order to improve the usefulness of the information, a definition of which products within the sector are being reported on, and how they were selected, is also provided.

SECTOR DEFINITION

The products being reported on were selected on the basis of the customs value of U.S. imports from Japan, Europe and Canada, as reported by the U.S. Department of Commerce (USDOC). The sector definitions used by USDOC effectively defined the products available for inclusion in this report. The selection of products was achieved by first screening all the USDOC broad product groupings, as expressed in 4-digit codes (e.g., footwear, new except orthopedic and military [Schedule A 851.0]). Where combined imports from Japan, Europe and Canada were significant, the list of products was further refined at the more detailed and specific 7-digit level (e.g., footwear, leather, cement, for women [Schedule A 8510248]).

Appendix 3 displays 1986 U.S. imports of all 7-digit products or product groups belonging to the 4-digit category selected for the footwear report. Those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in the footwear sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were included where there appeared to be significant commercial interest. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest. Further details on this selection process are provided in Chapter V, Background. Due to refinements of sector definitions and other adjustments, there may be some differences between figures in this report and those in the Overview report published in June 1988. In such cases, the numbers in this report take precedence.

On the basis of the above process, all footwear products were selected for inclusion in this report.

U.S. IMPORTS 1982-87

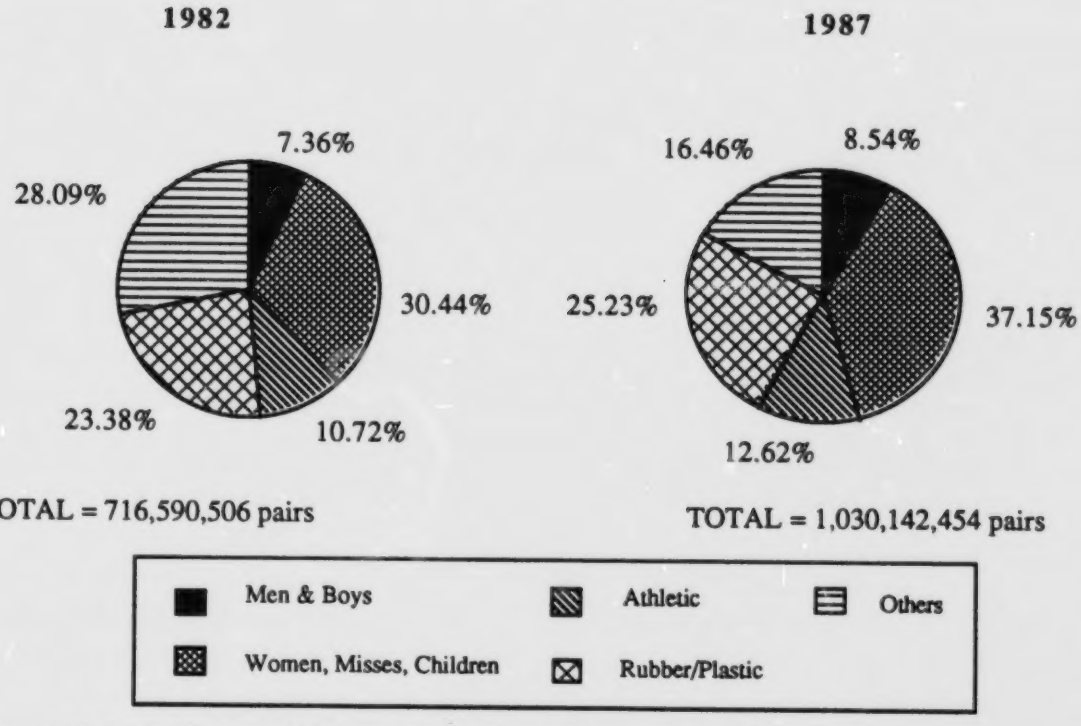
A breakdown of 1987 U.S. imports of footwear by customs value and by net quantity is presented in Appendices 4 and 5 respectively. As Japanese exports of footwear are insignificant, Japan will be excluded from further discussions of this sector.

While Europe accounted for 23% of U.S. customs value of imports in 1986, only 9% of the 1.2 billion pairs of imported footwear were provided by European countries. European share of the U.S. import market has dropped both in value and in volume. In 1987, European imports reached $1.4 billion (U.S.), 19% of total customs value of imports and 1.03 billion pairs. This represents 7% of total net quantity of imports. Canadian imports constitute less than 1% of the total U.S. import market. The largest foreign suppliers of footwear to the U.S. market are located in the Pacific Rim and South America, in countries such as Taiwan, South Korea and Brazil.

Footwear imports by subsector are illustrated in Chart 1, below. Footwear for women, misses and children are the most popular imported footwear, followed by footwear of rubber or plastics. Over the last five years, imports of 'footwear, misses and children' have consistently outpaced other footwear imports. While annual growth for imported footwear has averaged 7.5% from 1982 to 1987, women's imported footwear has exceeded this by capturing 6.71% more of the total footwear import market in 1987 than in 1982.

CHART 1

U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR BY QUANTITY



Source: *U.S. General Imports and Imports for Consumption*, U.S. Department of Commerce.

Imports from Canada are less than 1% for each of these subsectors. This may be attributed, in part, to existing U.S. tariffs (2.5% to 37.5%) on Canadian footwear. However, market opportunities may increase with the ratification of the Free Trade Agreement between Canada and the United States. According to the Agreement, duty reductions will begin January 1, 1989, and continue in ten equal stages so that on January 1, 1998, all Canadian footwear entering the United States will be duty free. The tariff reduction schedule is summarized in Table 1 below. A full listing of tariffs is found in Appendix 6.

Table 1

Summary of tariffs to be removed in the event of a Free Trade Agreement

Item	Base Rate	Removal Period
Waterproof footwear with outer soles and uppers of rubber or plastics	37.5%	commence Jan. 1/89 effectively duty free Jan. 1/98
Footwear with outer soles of rubber, plastics, leather or composition leather and leather uppers	5 - 10%	commence Jan. 1/89 effectively duty free Jan. 1/98
Footwear with outer soles of leather, and uppers which consist of leather straps across the instep and around the big toe	10%	commence Jan. 1/89 effectively duty free Jan. 1/98
Sports footwear having uppers of which over 50% of the external surface is leather	10.5%	commence Jan. 1/89 effectively duty free Jan. 1/98
Footwear with outer soles of leather or composition leather	15 - 37.5%	commence Jan. 1/89 effectively duty free Jan. 1/98

U.S. INDUSTRY OUTLOOK

This section is based on the *1988 U.S. Industrial Outlook* published by the USDOC. This information provides a general forecast of short-term prospects and gives an indication of expected trends and developments in the U.S. footwear sector. While such information may be of interest, readers should proceed with caution in utilizing the data for the following reasons:

Firstly, although the USDOC is the source of both the "U.S. Imports 1982-87" (summarized above) and the "U.S. Industry Outlook", two different systems of product classification are used. Differences may not be obvious. In some cases, slightly different titles reflect very similar sets of products; in others, similar titles for sectors or product groups encompass a slightly different mix of products. Thus the market forecasts in the "U.S. Industry Outlook" section may cover a slightly different mix of products than the rest of this report;

Secondly, while most sections of the "U.S. Industry Outlook" address the entire sector, others address specific products or product groups. Forecasts made at both levels should be assessed carefully, as they may differ significantly from the prospects of any individual product included within them. It is therefore recommended that outlook data be used only as a general indication of sectoral prospects in the near term.

The U.S. Department of Commerce outlook[1] for the footwear industry, both the rubber and non-rubber footwear sectors, is for a maintenance of the trend toward a declining market share for U.S. manufacturers, as imports continue to supply more of the U.S. domestic market. However, this trend has slowed in the first two months of 1988, as domestic market share has stabilized.

The overall market in the United States for the rubber and plastic footwear sector has grown in recent years; however, as with the industry as a whole, the percentage held by domestic manufacturers has decreased in both volume and value since 1983. Far Eastern suppliers dominated U.S. imports of rubber and plastic footwear in 1987 with more than 88% of the total import market. This market position is shared by South Korea, Taiwan and China, which hold 41%, 23% and 16%, respectively.

The outlook for the U.S. rubber and plastic footwear sector in 1988 is for a continued decline by about 10% in the shipments of U.S. manufactured products, as imports maintain their dominance of the U.S. marketplace. This decline is expected to continue for the next five years at an average yearly rate of 3%. This prolonged decline is expected to cause serious re-evaluation of market strategies by those U.S. manufacturers who are able to stay in business and is likely to increase the number of producers who shift to being distributors.

For the non-rubber footwear sector, production in the United States has been declining since 1968. Imports of these products have risen steadily, with 1987 witnessing a moderate increase of 3.6% or 975 million pairs over the 1986 import level. This most recent increase is the smallest since 1981, marking a period which has seen the value of imports of non-rubber footwear increased by 174%. The largest supplier of non-rubber footwear has been Taiwan, which accounts for 47% of total U.S. imports, followed by South Korea, Brazil, and Italy, with 19%, 11% and 6%, respectively, of the U.S. import market. Exporters from Italy and Spain have suffered some losses in the import market because of the declining value of the U.S. dollar and higher prices for leather, among other things.

1 *1988 Industrial Outlook*, published by U.S. Department of Commerce.

The proportion of imported footwear with leather uppers to total non-rubber footwear imports dropped to 46% in 1987 from the 52% level of 1986. U.S. imports of men's leather footwear, which make up approximately 60% of the U.S. men's footwear market, come principally from South Korea and Taiwan; women's leather footwear, which composes 64% of the women's footwear market, originates mainly from Brazil, Italy, and Taiwan. Juvenile leather shoe imports are principally from Taiwan and Brazil.

The prospects for 1988 in the non-rubber footwear industry are for a slight decline in U.S. imports for the first time since 1981. Imports in 1988 should account for 80% of all U.S. consumption of footwear products.

This chapter has provided a definition of the products included within the scope of this report, the criteria used for their selection and a summary of U.S. imports of those products for 1982-87. Where available, a short-term outlook for the corresponding U.S. industry has also been provided. As this report is intended only to provide a sectoral overview and an indication of the opportunities that may exist for increased Canadian exports, individual readers are strongly encouraged to conduct more in-depth research on any potential opportunities identified.

Users of this report who are interested in undertaking further research into specific markets are also encouraged to contact any of the Canadian Government Trade Development offices listed in the final Appendix to this report to determine what assistance may be available to them.

IV - MARKET STUDY

SURVEY OF U.S. IMPORTERS

The U.S. importers of footwear interviewed were selected from a variety of sources, including the report provided by the *Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service*. This report contained three months of 1987 shipping data and ranked importers from major developed countries by volume of imports. This list was supplemented by information provided by External Affairs' posts in the United States and by lists from trade associations and numerous industry publications.

As noted earlier, this series of reports on Canadian export opportunities in the United States covers approximately 80 product sectors. When the final reports are completed, over 4,000 interviews will have been carried out with U.S. companies. The number of interviews conducted for each sector varies from 30 to over 100 and is dependent on the level of concentration in the industry and the diversity of products within each sector. For the footwear sector, 51 questionnaires were completed.

Interview Results

For the 51 respondents interviewed, Table 2, below, illustrates the number of respondents importing each product under consideration and the number of respondents that consider that product to be their major import.

Table 2

Product	Number of Respondents Importing each Product	Number of Respondents Reporting Product as Major Import
Leather Athletic Footwear	11	8
Women's and Girls' Casual Sandals	13	7
Men's Leather Dress Shoes	14	6
Men's Leather Casual Shoes	15	5
Women's Leather Dress Shoes	16	3
Women's Casual Shoes	16	4
Women's Casual Leather Shoes	19	2

Table 3, below, illustrates the major exporting countries supplying the U.S. importers surveyed, the number of respondents supplied by each country and the overall level of satisfaction of the importers for their suppliers. A more complete presentation of these results for all countries supplying products to the respondents is provided in Appendix 7.

Table 3

Country of Origin	No. of Respondents Being Supplied	Average Level of Satisfaction (Max.= 5.0)
Taiwan	34	4.1
Italy	26	3.9
Brazil	22	3.9
Korea	21	4.1
Spain	13	3.9
China	12	3.3

The results of the survey showed that although respondents were generally satisfied with their suppliers on the whole, almost half expressed some displeasure or dissatisfaction with one or more of the supplier countries. Reasons for dissatisfaction included poor delivery, problems with consistency of quality, high prices, and limited availability of certain styles. The reasons for purchasing from current suppliers included:

- lower prices (69.4% of respondents);
- not available in the United States (32.7% of respondents);
- superior quality (30.6% of respondents);
- supplement domestic supply (24.5% of respondents).

The devaluation of the United States dollar against many currencies was reported by an overwhelming majority of the importers surveyed (84%) to have increased the costs of their imports and to have decreased their profit levels. Consequently, a large proportion of these respondents expressed an interest in hearing more about Canadian sources of supply as a possible alternative to current sources. Less than a quarter of those interviewed had tried Canadian sources;

however, the majority of those which had were pleased with their Canadian suppliers. The great majority (almost 87%) of respondents felt that there were no barriers to their importing from Canada; however, a few expressed concern about costs incurred as a result of applicable duty and tariffs.

The majority of U.S. importers responding to the survey were interested in receiving product listings and prices of Canadian firms via the mail. There was also a strong desire to obtain information through personal contact with a representative of the manufacturer or company. Trade fairs were also held in high regard as a method by which they could preview new sources of supply. Information provided by the manufacturer (as opposed to other sources of information) was reported as the most frequently used in the purchasing decision process. The most popular trade fairs among the myriad held worldwide were the "National Footwear Exposition"and the "National Shoe Fair". Although industry publications are not regarded as a key factor in the decision to purchase, a majority of respondents consider that they play an important role in publicizing available product lines. The major publications quoted consistently were *Footwear News*, and *Footwear Forum*.

In response to the question of the effect on their purchasing policy of a Free Trade Agreement between the United States and Canada, almost a fifth of those contacted reported that the institution of the Agreement would prompt greater sourcing in Canada. A large proportion of the U.S. importers contacted had not considered the possible changes brought about by a Free Trade Agreement, and approximately half of the respondents felt that there would be no change.

As mentioned, a large percentage (64%) of those contacted were interested in hearing more about Canadian sources of supply; however, a group of seven U.S. importers are currently looking for sources of specific products. These firms are:

- **B. Levy and Son** is seeking sources of supply for athletic and injection footwear;
- **Butler Shoes** is actively seeking sources of supply for ladies woven leather shoes (like sandals);
- **Lowell Shoe** is interested in new sources for leather, waterproof boots;
- **Morse Shoe Inc.** are looking for women's fashion boots;

- **Pic N' Pay Shoes** are also seeking a source of supply of athletic shoes;

- **Thom McCan (Melville Shoes)** would like to hear from suppliers of athletic shoes;

- **Vida Shoes** is searching for additional sources to supply leather for shoes.

More information on these companies can be found in Appendix 1 and a listing of U.S. importers who are interested in Canadian sources of supply of footwear in general is contained in Appendix 2.

SURVEY OF U.S. ASSOCIATIONS

The U.S. industry associations were contacted in order to supplement information provided by individual importers and to provide an industry perspective on trade in the footwear industry. The associations contacted and their mandates are as follows:

- **Footwear Industries of America (FIA)** represents manufacturers and suppliers of domestic (U.S.) footwear. It has recently added the category of retailer to its membership. In addition to providing information to its members, it performs material testing to reduce factory returns;

- **International Footwear Association (IFA)** principally represents buying and import agents of the footwear industry.

We obtained the following information from our interviews with these associations:

- market trends and forecasts for the industry;

- the effect of the devalued U.S. dollar on trade in footwear in the United States;

- information regarding major industry trade shows;

- information regarding major industry publications;

- the potential effect on the industry of the Canada-U.S. Free Trade Agreement;

- perceived strengths and weaknesses of the Canadian industry.

Interview Results

Both associations interviewed agreed that there would likely be little or no growth in the near future in the U.S. footwear industry. Although they both mentioned that the U.S. industry had been on the decline for quite some time, they were hopeful that the next few years would see a slowdown in the closing of production facilities. Responses related to the effect of the devaluation of the U.S. dollar were indefinite. Footwear Industries of America predicted that trade from the United States into Canada would not rise substantially, since Canada is already a major importer of footwear from the United States. Furthermore, it did not see a substantial increase in Canadian exports to the United States because of the small production capacity. The International Footwear Association response was that it did not have enough knowledge of the Free Trade Agreement to make an appropriate judgement; however, it thought that the possibilities for both the United States and Canada were positive.

The Canadian footwear industry was perceived to be well managed and efficient , as well as competitive in the market place. However, in terms of its relatively small market size and production ability, the Canadian industry was not viewed as a major player with whom the U.S. industry had to be concerned.

The U.S. industry associations supplied a sample of the more significant trade fairs, exhibitions, and publications. These are listed, along with contact names for information, in Appendix 8.

V - BACKGROUND

Six years ago, the United States was incurring modest trade deficits which were offset by more than $140 billion (U.S.) in payments from abroad on U.S. foreign investments. The U.S. budget was usually in deficit, but this was again more than offset by domestic savings. The net effect was a positive current account balance.

As the U.S. economy picked up steam after the 1981-82 recession, demand rose faster than output. Imports increased drastically to fill the gap. By the end of 1983, the trade deficit had ballooned to nearly $69 billion (U.S.). These events continued into 1985, resulting in a trade deficit of $148 billion (U.S.). The federal budget deficit more than doubled as a share of GNP, and savings fell to record lows.

Under this pressure, the U.S. dollar began to lose value on the international exchange market. By the end of 1987, the U.S. dollar lost 48% of its value against the Japanese yen, 48% against the German mark, 44% against the Danish krona, 43% against the French franc and 39% against the Italian lira. In fact, the U.S. dollar had fallen against all major western industrialized countries except Canada. By the end of 1987, the trade deficit reached a record $171 billion (U.S.), as import prices rose faster than the fall in import volumes.

The 1988 first quarter figures continue to show the value of U.S. currency declining (but stabilizing) relative to most western industrialized countries. These currency adjustments are only beginning to translate into changes in trade patterns. Exporters to the United States who made large profits were able to pare their profits for many months before they were forced to raise prices. In many cases, however, the profits of leading Japanese and European exporting companies have plunged by 40% to 80%, and the companies have been forced to increase prices. No immediate changes were reflected in the trade figures, as the dollar volumes were maintained while the unit volumes dropped.

The December 1987 trade figures promise a change in direction of trade as the nominal monthly deficit dropped to $12.2 billion (U.S.), well below the $14.3 billion (U.S.) monthly average for the whole of 1987. Stubbornly high imports seem to be responding to the weaker U.S. dollar. These developments should help to stimulate two-way trade between Canada and the United States. Since the value of U.S. and Canadian currencies relative to one another has remained fairly

constant, the increased value of developed country currencies against North American currencies should significantly increase the opportunities for Canadian manufacturers and service suppliers to sell into the United States, and likewise for U.S. manufacturing and service industries to sell into Canada.

STUDY APPROACH

The overall study approach for analyzing the opportunities for Canadian suppliers to replace European and Japanese imports into the United States started at a fairly high level of product aggregation for all U.S. imports. Through the application of selection criteria, the focus of the analysis was progressively narrowed to those opportunities at the lowest available level of product disaggregation that would most likely result in increased Canadian exports into the U.S. market. The progression also involved moving from the identification of such opportunities, using statistical analysis, to substantiating the opportunities through interviews with representatives of U.S. purchasers of imports from developed countries.

In determining export opportunities for Canadian suppliers, U.S. import statistics were assembled for the years 1981 through to 1985. A five-year time period was chosen in order to distinguish between "established" import markets and "temporary" import markets. Where imports of European and Japanese goods into the United States have had sustained volumes over a period of several years, it is less likely that these imports represent a short-term phenomenon or that U.S. purchasers would be able to quickly change their sourcing to domestic suppliers. For the initial screening, U.S. Schedule A import statistics were compiled at the 4-digit level.

All U.S. imports (at the 4-digit level) from developed countries with import values exceeding one million dollars (U.S.) were identified for the selected years and placed in descending order of value. From this list, the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau initially chose 26 for further analysis. Each commodity was broken down into a finer level of classification, the 7-digit level, and an investigation made to determine whether there existed any Canadian firms that produced similar products and could pursue the opportunities which may be uncovered. The expansion of the Schedule A codes from the 4-digit level to the 7-digit level was fairly straightforward, and a listing of these commodities and their import customs value was prepared for 1986. The Canadian firms were identified by accessing the Department of External Affairs' WIN database. This computerized database, accessible at all major posts abroad, contains

information on Canadian manufacturers and the products they produce. It should be noted that although the WIN database is not yet complete, it is sufficiently advanced for the purposes of this study.

From this list, those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in each sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were added to the sector where there appeared to be significant commercial interest to have them included. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest in them.

The next stage in the analysis was to identify major U.S. importers of the commodities selected, to develop a questionnaire and to interview the importers. A questionnaire was designed to determine, for each company contacted:

- What were the major products being imported?
- What were the countries of origin of these imports? What was their level of satisfaction with each of their suppliers?
- Why were domestic products not used?
- What effect did the devaluation of the U.S. dollar have on the price of the imports?
- Were Canadian sources ever used? If so, were they satisfied with Canadian suppliers?
- Would the company be interested in knowing more about Canadian sources of supply?
- How would they like to receive information from Canadian suppliers? What information sources do they use to make purchasing decisions?
- Are there any seasonal patterns in purchasing?
- Do the companies face barriers to sourcing from Canada?
- Will a Free Trade Agreement between Canada and the United States affect their purchasing policy?

Telephone interviews were conducted with major importers and, when requested, questionnaires were mailed out.

It was recognized that there were a variety of reasons why, in certain situations, the rise in price of imported goods would not translate into significant opportunities for Canadians to export into the U.S. market. These included:

- Other attributes of the commodity outweigh considerations of price, i.e., quality, design, etc.;
- The commodity is an input into a final product and the value of the input relative to the final product is minimal;
- A long-term supply relationship has been established between the U.S. purchaser and current exporters whereby the U.S. customer relies on the exporter's proven ability to respond quickly to needed changes;
- The U.S. purchaser is a captive customer of the parent company;
- The U.S. purchaser is restricted by licence from buying other suppliers' goods;
- Domestic sourcing is a viable option;
- The imported commodity is a luxury good with relatively non-price-sensitive demand.

Therefore, the questionnaire was also designed to determine the extent to which these and other factors may restrict the opportunities identified by the statistical analysis.

Following the importer survey, U.S. associations representing the industry were interviewed to obtain information on a sectoral basis. These associations provided information on:

- The market trends for the industry;
- The effect of the devaluation of the U.S. dollar on the industry;
- The potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade for the industry;
- Their opinion of the strengths and weaknesses of the Canadian industry.

The results of all these steps were summarized in a draft report for each sector and submitted for review to an industry expert, the relevant Canadian industry association(s) and the DRIE official responsible for the sector.

APPENDIX 1

U.S. IMPORTERS SEEKING SOURCES OF SUPPLY FOR SPECIFIC PRODUCTS

Name:	B. Levy and Son
Address:	700 North South Road Scranton, PA 18504 U.S.A.
Contact:	Mr. Richard Levy, Sales Manager
Telephone:	717-346-4601

- Imports all types of women's shoes and athletic shoes from Italy, Japan, Greece, Taiwan, and South Korea.
- Availability is a significant consideration in the decision to import.
- Has never tried Canadian products.
- Prefers direct contact by the Canadian firm.
- Actively seeking sources of supply for athletic and injection footwear.

Name:	Butler Shoes
Address:	1600 Terrell Road Atlanta, GA 30067 U.S.A.
Contact:	Mr. George Meald, Senior Vice-President
Telephone:	404-955-6400 (Ext. 254)

- Imports women's shoes and handbags from Brazil, Taiwan, South Korea, Yugoslavia and Italy.
- Has never tried Canadian products.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm, via brochures, trade fairs and/or industry publications.
- Attends "Shoe Affairs of America" in New York, "Los Angeles Shoe Fair" and "International Footwear Fair" in Düsseldorf, Germany.
- Reads *Footwear News* and *Store Magazine*.
- Actively seeking sources of supply for ladies woven leather shoes (like sandals).

Name:	Lowell Shoe
Address:	25 Flagstone Drive Hudson, NH 03051 U.S.A.
Contact:	Mr. Sal Agatti, Vice President, Product Development & Design
Telephone:	603-880-8900
Fax:	603-880-1836

- Imports men's, women's and athletic shoes from Italy, Portugal, Taiwan, Brazil and Mexico.
- Has never tried Canadian products.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm, via brochures, trade fairs, industry publications and/or a visit by a representative to the Canadian company and its facilities.
- Demand for product aids purchasing decision.
- Reads *Footwear News* and *CND Footwear Journal.*
- Actively seeking sources of supply for leather, waterproof boots.

Name:	Morse Shoe Inc.
Address:	555 Turnpike Street Lowell, MA U.S.A.
Contact:	Mr. Freed, Manager of Import Operations
Telephone:	617-828-9300
Fax:	617-748-7205

- Imports men's women's and athletic shoes from Hong Kong, South Korea, Taiwan, China, Canada, Spain, Italy and Brazil.
- Price and quality are significant considerations in the decision to import.
- Has been dissatisfied with Canadian sources of footwear.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm, via a manufacturer's representative, trade fairs, industry publications and/or by personal contact.
- Attends "Montreal Footwear Show", "National Shoe Fair of America" and the "Sporting Goods Manufacturing Association Show".
- Reads *Footwear News* and *Footwear Forum*.
- Actively seeking sources of supply for women's fashion boots.

Name:	Pic N'Pay Shoes
Address:	Box 34000 Charlotte, NC 28261 U.S.A.
Contact:	Bob Kelly, Vice-President, Distribution
Telephone:	704-847-8871

- Imports all types of men's shoes and women's shoes and handbags from Brazil, Taiwan, China and South Korea.
- Reliable delivery is an essential factor in decision to import.
- Has never tried Canadian products.
- Prefers to be contacted by Canadian firms, via brochures and/or personal contact by a distributor.
- Seeking sources of supply for athletic footwear

Name:	Thom McCan (Melville Shoes)
Address:	67 Millbrook Street Worcester, MA 01606 U.S.A.
Contact:	Mr. Roger Haggerty, Controller
Telephone:	617-791-3811
Fax:	617-792-2908

- Imports men's dress, casual, outdoor shoes; women's leather shoes; children's leather and vinyl shoes and athletic canvas and leather shoes.
- Imports originate from Brazil, Taiwan, Hong Kong, Italy, Spain and China.
- Has tried Canadian products.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm, via a manufacturer's representative, trade fairs, industry publications and/or a visit by a representative to the Canadian company and its facilities.
- Attends "National Shoe Fair" and "Sporting Goods Show".
- Reads *Footwear News*.
- Actively seeking sources of supply for athletic footwear.

Name:	Vida Shoes
Address:	350 - 5th Avenue, Room 7815 New York, NY 10118 U.S.A.
Contact:	Mr. Tracey Yency, Production Manager
Telephone:	212-594-7315

- Imports women's and athletic shoes from Taiwan and Hong Kong.
- Price is a significant consideration in the decision to import.
- Has been very dissatisfied with Canadian sources of footwear.
- Prefers brochures directly from the company.
- Actively seeking sources of supply for leather.

APPENDIX 2

U.S. IMPORTERS GENERALLY SEEKING SOURCES OF SUPPLY

U.S. IMPORTERS SURVEYED

Company: The Ambassador Company
Address: 119 South Milwaukee
Wheeling, IL
Contact: Mr. Albert Welbel
Title: Office Manager
Telephone: (312) 541-2030
Telex/Fax:

Company: B. Levy and Son
Address: 700 North South Road
Scranton, PA 18504
Contact: Mr. Richard Levy
Title: Sales Manager
Telephone: 717-346-4601
Telex/Fax:

Company: Bennett Industries Inc.
Address: 19 Bennett
West Lynn, MA 01905
Contact: Mr. John Manelly
Title: Operations Manager
Telephone: 617-598-5300
Telex/Fax: 617-592-8532 (Fax)

Company: Butler Shoes
Address: 1600 Terrell Road
Atlanta, GA 30067
Contact: Mr. George Meald
Title: Senior Vice-President
Telephone: 404-955-6400 ext. 254
Telex/Fax:

Company: C&J Clark Retail
Address: 118 Carlisle Street
Hanover, PA 17331
Contact: Mr. Jim Burkhardt
Title: Product Manager
Telephone: 717-637-6631
Telex/Fax:

Company: C.O. Lynch Enterprises
Address: 400 Stinson Blvd.
Minneapolis, MN 55413
Contact: Ms. Michelle Miesen
Title: Assistant Sales Manager
Telephone: 612-331-3000
Telex/Fax: 612-331-3138 (Fax)

Company: Clarks of England Inc.
Address: 520 Broadstreet
Kennet Square, PA 19348
Contact: Mr. Chris Trapanie
Title: Purchasing Manager
Telephone: 215-444-6560
Telex/Fax:

Company: Endicott Johnson
Address: 1100 East Main Street
Endicott, NY 13760
Contact: John Galli
Title: General Manager of Imports
Telephone: 607-757-4000
Telex/Fax: 607-757-4701 (Fax)

Company: Etonic
Address: 101 Marrow Road
Auburn, ME 04210
Contact: Ms. Rachel Libby
Title: Purchasing and Import
Telephone: 207-784-5741 ext. 230
Telex/Fax: 207-784-5741 ext. 235 (Fax)

Company: Felsway
Address: 994 Riverview Drive
Totowa, NJ 07512
Contact: Mr. Mike Fadelli
Title: Corporate Controller
Telephone: 201-785-1900
Telex/Fax: 201-785-8238 (Fax)

Company: Genesco Inc.
Address: 476 Genesco Park
Nashville, TN 37202
Contact: Mr. Erthman
Title: Director, Product
Development Retail
Telephone: 615-367-7673
Telex/Fax:

Company: Goodwear Shoes
Address: 144 Duane Street
New York, NY 10013
Contact: Mr. Arthur Goldstein
Title: Vice President
Telephone: 212-233-6813
Telex/Fax: 212-349-5862 (Fax)

Company: J.C. Penney Co.
Address: 1301 - 6th Avenue
New York, NY 10019
Contact: Mr. Rick Hyde
Title: President, J.C. Penney
Purchasing Co.
Telephone: 212-957-5580
Telex/Fax: 212-957-4402 (Fax)
234142 JCPCUR (Telex)

Company: Kinney Services
Address: 233 Broadway
New York, NY 10279
Contact: Mr. Mike Tillbrook
Title: Associate Buyer
Telephone: 212-720-3999
Telex/Fax:

Company: Kobacker Stores
Address: 6606 Tussing Road
Columbus, OH 43216
Contact: Mr. Wendal Dalton
Title: Import Coordinator
Telephone: 614-863-7400
Telex/Fax: 614-863-7285 (Fax)

Company: Lowell Shoe
Address: 25 Flagstone Drive
Hudson, NH 03051
Contact: Mr. Sal Agatti
Title: Vice-President, Product
Development & Design
Telephone: 603-880-8900
Telex/Fax: 603-880-1836 (Fax)
332876 (Telex)

Company: MDA
Address: 34 Troy Street, P.O. Box 130
Auburn, ME
Contact: Ms. Margueret Gardiner
Title: Administrative Service
Manager
Telephone: 207 782-2200
Telex/Fax: 7102237562 (Telex)

Company: Maxwell Shoe
Address: 101 Sprague
Hyde Park, MA
Contact: Mr. Richard Bakos
Title: Controller
Telephone: 617-364-5090
Telex/Fax: 617-364-9058 (Fax)

Company: Morse Shoe Inc.
Address: 555 Turnpike Street
Lowell, ME
Contact: Mr. Freed
Title: Manager of Import Operations
Telephone: 617-828-9300
Telex/Fax: 617-784-7205 (Fax)

Company: Nelson Recreation Products
Address: 14760 Santa Fe Trail Drive
Lenexa, KS 66215
Contact: Ms. Karen Conner
Title: Imports Supervisor
Telephone: 913-492-3200
Telex/Fax: 913-492-8749 (Fax)

Company:	Nike Inc.
Address:	10600 S.W. Nimbus Beaverton, OR 97005
Contact:	Mr. Dave Taylor
Title:	Vice-President, Footwear Production
Telephone:	503-644-9000
Telex/Fax:	503-626-7252 (Fax)

Company:	Reebok
Address:	150 Royall Street Canton, MA 02021
Contact:	Mr. John Gillis
Title:	Director of Public Relations
Telephone:	617-821-2800
Telex/Fax:	617-329-7580 (Fax)

Company:	Nina Footwear
Address:	350 - 5th Avenue, Suite 324 New York, NY 10118
Contact:	Mr. Jeff Moss
Title:	Import Manager
Telephone:	212-760-9777
Telex/Fax:	201840 (Telex)

Company:	Royce International
Address:	152 Madison Avenue New York, NY
Contact:	
Title:	
Telephone:	212-725-8110
Telex/Fax:	

Company:	Pic N'Pay Shoes
Address:	Box 34000 Charlotte, NC 28261
Contact:	Mr. Bob Kelly
Title:	Vice President Distribution
Telephone:	704-847-8871
Telex/Fax:	

Company:	Thom McCan (Melville Shoes)
Address:	67 Millbrook Street Worcester, MA 01606
Contact:	Mr. Robert Haggerty
Title:	Controller
Telephone:	617-791-3811
Telex/Fax:	617-792-2908 (Fax)

Company:	R.G. Barry Corp.
Address:	13405 Yarmouth N.W. Pickerington, OH 43147
Contact:	Mr. Boyce Roberts Director of Purchasing
Telephone:	614-864-6400
Telex/Fax:	614-866-9787 (Fax)

Company:	Tomis Footwear
Address:	47 W. 34th Street, Suite 543 New York, NY 10001
Contact:	Mr. Soni
Title:	Assistant Vice-President
Telephone:	212-947-1425
Telex/Fax:	212-967-9480 (Fax) 6801412 (Telex)

Company:	Rainfair
Address:	P.O. Box 1647 Racine, WI 53401
Contact:	Mr. John Obrst
Title:	Purchasing Agent
Telephone:	414-637-1201
Telex/Fax:	414-637-5310 (Fax)

Company:	Trade Winds Imports
Address:	P.O. Box 10549 Lynchburg, VA 24506
Contact:	Ms. Irene Perdue
Title:	Import Director
Telephone:	804-239-0391
Telex/Fax:	804-239-4073 (Fax)

Company: Unisa America
Address: 6900 North West 52nd Street
Miami, FL 33166
Contact: Mr. Joe Oscura
Title: Controller
Telephone: 305-591-9397
Telex/Fax:

Company: U.S. Shoe
Address: 1 Eastwood Drive
Cincinnati, OH 45227
Contact: Ms. Olivia Chenault
Title: Assistant Buyer
Telephone: 513-527-7000
Telex/Fax:

Company: Vida Shoes
Address: 350 - 5th Avenue, Room 7815
New York, NY 10118
Contact: Ms. Tracey Yency
Title: Production Manager
Telephone: 212-594-7315
Telex/Fax

Company: Weiners Stores
Address: P.O. Box 2612
Houston, TX 77257
Contact: Ms. Patty Robinson
Title: Import Control
Telephone: 713-688-1331
Telex/Fax

Company: The Wiener Corp.
Address: P.O. Box 23607
Harahan, LA 70183
Contact: Mr. John Vinci
Title: Vice-President Merchandising
- Shoe Division
Telephone: 504-733-7055
Telex/Fax: 504-733-7055 (Fax)

APPENDIX 3

1986 U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR

851.0 Footwear, New Except Orthopedic and Military
1986 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
8510105	Footwear, protective over 90% polyvinyl chloride not lined/ supported except with polyvinyl chloride	1,957	0	183	0	331
8510115	Boots over 90% rubber or plastic, except over 90% polyvinyl chloride	22,659	77	2,229	87	171
8510125	Footwear, protective, nspf*, except boots, over 90% rubber or plastic exterior surface area	4,082	0	598	0	136
8510130	Zories or thonged sandals, rubber	5,147	0	0	237	13
8510170	Footwear having supported vinyl uppers, for men, youths, and boys, nspf	132,508	0	5,093	528	115
8510180	Footwear having supported vinyl uppers, for women, misses, children and infants	620,365	0	34,218	374	310
8510190	Footwear, uppers of which over 90% exterior area is rubber or plastic, nspf	749,220	945	103,572	2,330	278
8510205	Huaraches and moccasins, leather, and leather footwear with molded soles laced to uppers	5,096	0	1,139	0	244
8510212	Ski boots, leather, welt, valued over $6.80 per pair	245	0	104	0	141
8510217	Footwear, welt, athletic except ski boots, valued over $6.80 per pair, leather	5,585	131	817	216	68

* Not specifically provided for.

8510223	Footwear, leather, welt, for work, valued over $2.00 per pair	104,967	0	0	0	267

851.0 Footwear, New Except Orthopedic and Military (Cont'd)
1986 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
8510229	Footwear, leather, welt, nspf, for men, valued over $2.00 per pair	48,483	0	12,365	0	169
8510234	Footwear, leather, welt, nspf	15,171	0	9,232	0	129
8510237	Footwear, leather mckay-sewed	559	0	238	0	104
8510240	Footwear, leather, turn or turned, for women and misses	10,351	0	3,510	406	38
8510242	Footwear, leather, athletic, nspf	1,510,949	766	65,593	2,234	317
8510243	Footwear, leather, for men, youths and boys, nspf	696,002	13,731	277,759	636	490
8510246	Footwear, leather, sandals, buffalo, for women, misses, children and infants, casual footwear, nspf	320,024	61	48,432	82	384
8510248	Footwear, leather, cement, for women	1,484,555	4,710	786,459	144	448
8510252	Footwear, leather, for women, nspf	186,061	5,668	71,424	0	796
8510254	Footwear, leather, for misses, children and infants, nspf	102,953	160	53,111	163	513
8510255	Footwear, leather soles, fiber uppers, for men, youths and boys	1,477	0	190	0	151
8510260	Slipper socks with soles of leather	945	0	141	71	90
8510267	Footwear, leather soles, fibre uppers, for women, misses, children and infants	47,931	0	13,404	138	193

851.0 Footwear, New Except Orthopedic and Military (Cont'd)
1986 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
8510275	Footwear, fabric uppers, at least 10% rubber or plastic by weight	23,894	1,995	11,857	4,139	384
8510280	Slippers, leather	1,610	0	572	0	164
8510700	Footwear, nspf	155,040	5,752	12,693	614	509

APPENDIX 4

1987 U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR FROM EUROPE, JAPAN AND CANADA BY COUNTRY - CUSTOMS VALUE

1987 U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR FROM EUROPE, JAPAN AND CANADA
BY COUNTRY - CUSTOMS VALUE
(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SCHEDULE A							
	8510105	8510115	8510125	8510130	8510170	8510180	8510190	8510205
Belgium-Luxembourg	-	-	-	-	-	-	93	-
Denmark	-	-	-	-	-	-	-	-
Finland	-	-	-	-	-	-	-	-
France	-	97	-	-	-	137	24,896	-
Italy	-	343	122	74	747	11,565	63,569	792
Netherlands	248	167	-	-	-	-	157	-
Norway	-	-	-	-	-	-	-	-
Spain	-	-	-	-	609	7,751	1,716	494
Sweden	-	-	-	-	-	-	-	-
Switzerland	-	-	-	-	-	-	10,969	-
United Kingdom	-	812	154	-	-	232	118	-
West Germany	-	-	166	-	-	167	1,352	-
Total for Europe	248	1,419	442	74	1,356	19,852	102,870	1,286
Japan	-	-	-	295	350	333	1,504	-
Total for Europe and Japan	248	1,419	442	369	1,706	20,185	104,374	1,286
Canada	76	172	1,558	-	-	-	1,853	-
Total Imports	2,610	20,831	5,181	5,990	152,587	858,831	709,616	8,361

1987 U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR FROM EUROPE, JAPAN AND CANADA
BY COUNTRY - CUSTOMS VALUE (continued)
(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SCHEDULE A							
	8510212	8510217	8510223	8510229	8510234	8510237	8510240	8510242
Belgium-Luxembourg	-	-	-	-	-	-	275	2,240
Denmark	-	-	-	-	-	-	-	-
Finland	-	-	-	-	-	-	-	-
France	-	215	-	353	191	-	-	49,153
Italy	-	271	-	556	6,285	-	-	17,976
Netherlands	-	-	-	-	-	-	-	3,497
Norway	-	-	-	-	-	-	-	-
Spain	-	-	-	274	106	-	-	1,010
Sweden	-	-	-	-	-	-	-	-
Switzerland	-	-	-	956	-	-	-	1,808
United Kingdom	-	516	78	7,720	807	-	281	394
West Germany	-	102	-	-	-	-	-	2,945
Total for Europe	0	1,104	78	9,859	7,389	0	556	79,023
Japan	-	-	177	-	-	-	-	2,359
Total for Europe and Japan	0	1,104	255	9,859	7,389	0	556	81,382
Canada	-	208	-	-	-	-	-	373
Total Imports	48	4,843	127,468	60,410	12,794	2,843	21,295	1,550,720

1987 U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR FROM EUROPE, JAPAN AND CANADA
BY COUNTRY - CUSTOMS VALUE (continued)

(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SCHEDULE A							
	8510243	8510246	8510248	8510252	8510254	8510255	8510260	8510267
Belgium-Luxembourg	289	-	564	107	-	-	-	-
Denmark	-	-	66	121	-	-	-	-
Finland	71	-	-	-	-	-	-	-
France	4,186	-	13,443	1,405	1,529	-	-	314
Italy	166,177	23,259	492,177	31,503	17,521	111	-	5,813
Netherlands	-	-	166	-	65	-	-	-
Norway	-	-	-	-	-	-	-	-
Spain	98,509	4,652	221,914	12,806	17,162	112	-	8,747
Sweden	-	-	-	-	-	-	260	-
Switzerland	15,679	-	1,585	126	-	-	-	-
United Kingdom	7,176	189	2,439	2,899	348	170	-	1,373
West Germany	3,946	257	5,088	5,804	489	-	-	-
Total for Europe	296,033	28,357	737,442	54,771	37,114	393	260	16,247
Japan	691	100	67	-	81	-	-	-
Total for Europe and Japan	296,724	28,457	737,509	54,771	37,195	393	260	16,247
Canada	10,249	237	5,275	7,183	676	-	-	139
Total Imports	849,381	316,273	1,628,168	188,736	110,930	1,672	667	77,196

1987 U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR FROM EUROPE, JAPAN AND CANADA BY COUNTRY - CUSTOMS VALUE (continued)

(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SCHEDULE A			TOTAL	%
	8510275	8510280	8510700		
Belgium-Luxembourg	-	-	-	3,568	0.05
Denmark	-	-	79	266	0.00
Finland	319	-	-	390	0.01
France	1,997	-	3,129	101,045	1.40
Italy	3,306	140	6,397	848,704	11.73
Netherlands	-	-	266	4,566	0.06
Norway	-	-	-	0	0.00
Spain	2,757	102	3,657	382,378	5.28
Sweden	-	-	309	569	0.01
Switzerland	477	-	192	31,792	0.44
United Kingdom	315	136	778	26,935	0.37
West Germany	351	-	466	21,133	0.29
Total for Europe	9,522	378	15,273	1,421,346	19.64
Japan	2,032	-	808	8,797	0.12
Total for Europe and Japan	11,554	378	16,081	1,430,143	19.76
Canada	2,063	274	4,708	35,044	0.48
Total Imports	316,824	2,122	200,099	7,236,496	

APPENDIX 5

1987 U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR FROM EUROPE, JAPAN AND CANADA BY COUNTRY - NET QUANTITY

1987 U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR FROM EUROPE, JAPAN AND CANADA BY COUNTRY - NET QUANTITY

COUNTRY	SCHEDULE A							
	8510105	8510115	8510125	8510130	8510170	8510180	8510190	8510205
Belgium-Luxembourg	-	-	-	-	-	-	2,184	-
Denmark	-	-	-	-	-	-	-	-
Finland	-	-	-	-	-	-	-	-
France	-	5,140	-	-	-	5,232	492,954	-
Italy	-	20,906	5,778	55,606	100,083	1,688,900	2,889,679	31,036
Netherlands	39,780	8,858	-	-	-	-	14,944	-
Norway	-	-	-	-	-	-	-	-
Spain	-	-	-	-	72,766	965,595	253,525	107,592
Sweden	-	-	-	-	-	-	-	-
Switzerland	-	-	-	-	-	-	317,542	-
United Kingdom	-	42,182	15,503	-	-	30,216	12,986	-
West Germany	-	-	18,344	-	-	6,306	62,612	-
Total for Europe	39,780	77,086	39,625	55,606	172,849	2,696,249	4,046,426	138,628
Japan	-	-	-	146,084	28,927	73,380	296,389	-
Total for Europe and Japan	39,780	77,086	39,625	201,690	201,776	2,769,629	4,342,815	138,628
Canada	7,300	22,046	198,761	-	-	-	92,392	-
Total Imports	947,991	3,715,370	1,003,599	14,998,510	29,962,105	184,942,666	134,420,486	1,879,881

1987 U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR FROM EUROPE, JAPAN AND CANADA BY COUNTRY - NET QUANTITY (continued)

COUNTRY	SCHEDULE A							
	8510212	8510217	8510223	8510229	8510234	8510237	8510240	8510242
Belgium-Luxembourg	-	-	-	-	-	-	4,841	113,138
Denmark	-	-	-	-	-	-	-	-
Finland	-	-	-	-	-	-	-	-
France	-	5,151	-	2,322	2,288	-	-	2,237,168
Italy	-	9,844	-	9,347	85,440	2,515	245,621	581,280
Netherlands	-	-	-	-	-	-	-	182,217
Norway	-	-	-	-	-	-	-	-
Spain	-	-	-	14,670	1,561	-	146,180	49,992
Sweden	-	-	-	-	-	-	-	-
Switzerland	-	-	-	14,484	-	-	-	41,122
United Kingdom	-	10,666	1,296	100,882	18,643	-	12,706	18,140
West Germany	-	1,275	-	4,272	-	-	-	112,947
Total for Europe	0	26,936	1,296	145,977	107,932	2,515	409,348	3,336,004
Japan	-	-	14,238	-	-	-	-	209,395
Total for Europe and Japan	0	26,936	15,534	145,977	107,932	2,515	409,348	3,545,399
Canada	-	3,565	-	-	-	-	-	17,506
Total Imports	1,497	290,301	7,664,910	2,723,514	440,410	223,357	2,898,114	129,663,614

1987 U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR FROM EUROPE, JAPAN AND CANADA BY COUNTRY - NET QUANTITY (continued)

COUNTRY	SCHEDULE A							
	8510243	8510246	8510248	8510252	8510254	8510255	8510260	8510267
Belgium-Luxembourg	8,325	-	57,675	12,540	-	-	-	-
Denmark	-	-	5,234	22,538	-	-	-	-
Finland	2,282	-	-	-	-	-	-	-
France	186,411	-	218,015	48,617	108,940	-	-	3,030
Italy	4,879,819	2,269,895	23,484,969	1,282,575	2,345,691	3,099	-	147,093
Netherlands	-	-	18,009	-	1,869	-	-	-
Norway	-	-	-	-	-	-	-	-
Spain	6,565,924	423,708	10,147,405	1,239,134	1,761,878	11,559	-	515,508
Sweden	-	-	-	-	-	-	48,183	-
Switzerland	360,637	-	32,764	4,173	-	-	-	-
United Kingdom	253,453	7,993	68,837	128,610	19,828	6,083	-	87,731
West Germany	143,171	17,086	176,590	260,483	38,276	-	-	-
Total for Europe	12,400,022	2,718,682	34,209,498	2,998,670	4,276,482	20,741	48,183	753,362
Japan	57,043	16,115	11,024	-	-	-	-	-
Total for Europe and Japan	12,457,065	2,734,797	34,220,522	2,998,670	4,276,482	20,741	48,183	753,362
Canada	460,180	10,262	137,062	300,642	22,872	-	-	28,876
Total Imports	54,947,873	28,622,786	121,947,548	16,821,201	15,339,074	301,082	169,078	12,104,973

1987 U.S. IMPORTS OF FOOTWEAR FROM EUROPE, JAPAN AND CANADA BY COUNTRY - NET QUANTITY (continued)

COUNTRY	SCHEDULE A			TOTAL	%
	8510275	8510280	8510700		
Belgium-Luxembourg	-	-	-	198,703	0.02
Denmark	-	-	7,895	35,667	0.00
Finland	22,521	-	-	24,803	0.00
France	114,159	-	702,142	4,131,569	0.40
Italy	182,880	5,181	419,957	40,747,194	3.96
Netherlands	-	-	35,887	301,564	0.03
Norway	-	-	-	0	0.00
Spain	843,741	16,571	752,860	23,890,169	2.32
Sweden	-	-	30,253	78,436	0.01
Switzerland	176,181	-	194,204	1,141,107	0.11
United Kingdom	68,831	7,087	58,816	970,489	0.09
West Germany	30,202	-	60,675	932,239	0.09
Total for Europe	1,438,515	28,839	2,262,689	72,451,940	7.03
Japan	-	186,677	206,865	1,246,137	0.12
Total for Europe and Japan	1,438,515	215,516	2,469,554	73,698,077	7.15
Canada	315,008	21,372	1,306,491	2,944,335	0.29
Total Imports	104,853,307	464,453	158,754,754	1,030,102,454	

APPENDIX 6

CURRENT U.S. TARIFFS ON CANADIAN FOOTWEAR AND SCHEDULE FOR THEIR REMOVAL UNDER THE FREE TRADE AGREEMENT

TARIFF ELIMINATION

1. Except as otherwise provided in this Agreement, each Party shall progressively eliminate its customs duties on goods originating in the territory of the other Party in accordance with the following schedule:

   A. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category A in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be eliminated entirely and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1989;

   B. duties on goods provided for in each of the items designated at staging category B in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in five equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1993; and

   C. duties on goods provided for in each of the items designated at staging category C in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in ten equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1998.

2. Except as otherwise provided in this Agreement, goods originating in the territory of the other Party that are provided for in each of the items designated as staging category D in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall continue to receive existing duty-free treatment indicated therein for such goods.

Item	Article description	Base rate	Staging Category
	CHAPTER 64		
	FOOTWEAR, GAITERS AND THE LIKE; PARTS OF SUCH ARTICLES		
6401	Waterproof footwear with outer soles and uppers of rubber or plastics, the uppers of which are neither fixed to the sole nor assembled by stitching, riveting, nailing, screwing, plugging or similar processes:		
6401.10.00	Footwear incorporating a protective metal toe-cap....	37.5%	C
	Other footwear:		
6401.91.00	Covering the knee.....	37.5%	C
6401.92	Covering the ankle but not covering the knee:		
6401.92.30	Ski boots.....	6%	C
	Other:		
6401.92.60	Having soles and uppers of which over 90 percent of the external surface area (including any accessories or reinforcements such as those mentioned in note 4(a) to this chapter) is polyvinyl chloride, whether or not supported or lined with polyvinyl chloride but not otherwise supported or lined.....	6.6%	C
6401.92.90	Other.....	37.5%	C
6401.99	Other:		
	Designed to be worn over, or in lieu of, other footwear as a protection against water, oil, grease or chemicals or cold or inclement weather:		
6401.99.30	Designed for use without closures.....	25%	C
6401.99.60	Other.....	37.5%	C
	Other:		
6401.99.80	Having uppers of which over 90 percent of the external surface area (including any accessories or reinforcements such as those mentioned in note 4(a) to this chapter) is rubber or plastics (except footwear having foxing or a foxing-like band applied or molded at the sole and overlapping the upper)....	6%	C
6401 (con.)	Waterproof footwear with outer soles, etc. (con.):		
	Other footwear (con.):		
6401.99 (con.)	Other (con.):		
	Other (con.):		
6401.99.90	Other.....	37.5%	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
6402	Other footwear with outer soles and uppers of rubber or plastics:		
	Sports footwear:		
6402.11.00	Ski-boots and cross-country ski footwear.....	6%	C
6402.19	Other:		
6402.19.10	Having uppers of which over 90 percent of the external surface area (including any accessories or reinforcements such as those mentioned in note 4(a) to this chapter) is rubber or plastics (except footwear having foxing or a foxing-like band applied or molded at the sole and overlapping the upper and except footwear designed to be worn over, or in lieu of other footwear as a protection against water, oil, grease or chemicals or cold or inclement weather).....	6%	C
	Other:		
6402.19.30	Valued not over $3/pair.....	48%	C
6402.19.50	Valued over $3 but not over $6.50/pair.....	90¢/pr. + 37.5%	C
6402.19.70	Valued over $6.50 but not over $12/pair.....	90¢/pr. + 20%	C
6402.19.90	Valued over $12/pair.....	20%	C
6402.20.00	Footwear with upper straps or thongs assembled to the sole by means of plugs (zoris).....	2.4%	C
6402.30	Other footwear incorporating a protective metal toe-cap:		
6402.30.30	Having uppers of which over 90 percent of the external surface area (including any accessories or reinforcements such as those mentioned in note 4(a) to this chapter) is rubber or plastics (except footwear having foxing or a foxing-like band applied or molded at the sole and overlapping the upper and except footwear designed to be worn over, or in lieu of, other footwear as a protection against water, oil, grease or chemicals or cold or inclement weather).....	6%	C
	Other:		
6402.30.50	Footwear designed to be worn over, or in lieu of other footwear as a protection against water, oil, grease or chemicals, or cold or inclement weather.....	37.5%	C
	Other:		
6402.30.60	Valued not over $3/pair.....	48%	C
6402.30.70	Valued over $3 but not over $6.50/pair.....	90¢/pr. + 37.5%	C
6402.30.80	Valued over $6.50 but not over $12/pair.....	90¢/pr. + 20%	C
6402.30.90	Valued over $12/pair.....	20%	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
6402 (con.)	Other footwear, etc. (con.):		
	Other footwear:		
6402.91	Covering the ankle:		
6402.91.40	Having uppers of which over 90 percent of the external surface area (including any accessories or reinforcements such as those mentioned in note 4(a) to this chapter) is rubber or plastics except (1) footwear having a foxing or a foxing-like band applied or molded at the sole and overlapping the upper and (2) except footwear (other than footwear having uppers which from a point 3 cm above the top of the outer sole are entirely of non-molded construction formed by sewing the parts together and having exposed on the outer surface a substantial portion of functional stitching) designed to be worn over, or in lieu of, other footwear as a protection against water, oil, grease or chemicals or cold or inclement weather.....	6%	C
	Other:		
6402.91.50	Footwear designed to be worn over, or in lieu of, other footwear as a protection against water, oil, grease or chemicals or cold or inclement weather.....	37.5%	C
	Other:		
6402.91.60	Valued not over $3/pair.....	48%	C
6402.91.70	Valued over $3 but not over $6.50/pair.....	90¢/pr. + 37.5%	C
6402.91.80	Valued over $6.50 but not over $12/pair.....	90¢/pr. + 20%	C
6402.91.90	Valued over $12/pair.....	20%	C
6402.99	Other:		
	Having uppers of which over 90 percent of the external surface area (including any accessories or reinforcements such as those mentioned in note 4(a) to this chapter) is rubber or plastics (except footwear having a foxing or a foxing-like band applied or molded at the sole and overlapping the upper and except footwear designed to be worn over, or in lieu of, other footwear as a protection against water, oil, grease or chemicals or cold or inclement weather):		
6402.99.05	Made on a base or platform of wood.....	8%	C
6402.99.10	Made on a base or platform of cork.....	12.5%	C
6402.99.15	Other.....	6%	C
	Other:		
6402.99.20	Footwear designed to be worn over, or in lieu of, other footwear as a protection against water, oil, grease or chemicals or cold or inclement weather.....	37.5%	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
6402 (con.)	Other footwear, etc. (con.):		
	Other footwear (con.):		
6402.99	Other (con.):		
(con.)			
	Other (con.):		
6402.99.30	Footwear with open toes or open heels; footwear of the slip-on type, that is held to the foot without the use of laces or buckles or other fasteners, the foregoing except footwear of subheading 6402.99.20 and except footwear having a foxing or a foxing-like band wholly or almost wholly of rubber or plastics applied or molded at the sole and overlapping the upper..	37.5%	C
	Other:		
6402.99.60	Valued not over $3/pair.....	48%	C
6402.99.70	Valued over $3 but not over $6.50/pair.....	90¢/pr. + 37.5%	C
6402.99.80	Valued over $6.50 but not over $12/pair.....	90¢/pr. + 20%	C
6402.99.90	Valued over $12/pair.....	20%	C
6403	Footwear with outer soles of rubber, plastics, leather or composition leather and uppers of leather:		
	Sports footwear:		
6403.11	Ski-boots and cross-country ski footwear:		
6403.11.30	Welt footwear.....	Free	D
6403.11.60	Other.....	10%	C
6403.19	Other:		
	For men, youths and boys:		
6403.19.15	Welt footwear.....	5%	C
6403.19.45	Other.....	8.5%	C
6403.19.60	For other persons.....	10%	C
6403.20.00	Footwear with outer soles of leather, and uppers which consist of leather straps across the instep and around the big toe.....	10%	C
6403.30.00	Footwear made on a base or platform of wood, not having an inner sole or a protective metal toe-cap....	8%	C
6403.40	Other footwear, incorporating a protective metal toe-cap:		
6403.40.30	Welt footwear.....	5%	C
6403.40.60	Other.....	8.5%	C
	Other footwear with outer soles of leather:		
6403.51	Covering the ankle:		
6403.51.30	Welt footwear.....	5%	C
	Other:		
6403.51.60	For men, youths and boys.....	8.5%	C
6403.51.90	For other persons.....	10%	C
6403.59	Other:		
6403.59.15	Turn or turned footwear.....	2.5%	C
6403.59.30	Welt footwear.....	5%	C
	Other:		
6403.59.60	For men, youths and boys.....	8.5%	C
6403.59.90	For other persons.....	10%	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
6403 (con.)	Footwear with outer soles of rubber, etc. (con.):		
	Other footwear:		
6403.91	Covering the ankle:		
6403.91.30	Welt footwear	5%	C
	Other:		
6403.91.60	For men, youths and boys	8.5%	C
6403.91.90	For other persons	10%	C
6403.99	Other:		
6403.99.20	Footwear made on a base or platform of wood.	8%	C
	Other:		
6403.99.40	Welt footwear	5%	C
	Other:		
6403.99.60	For men, youths and boys	8.5%	C
	For other persons:		
6403.99.75	Valued not over $2.50/pair	15%	C
6403.99.90	Valued over $2.50/pair	10%	C
6404	Footwear with outer soles of rubber, plastics, leather or composition leather and uppers of textile materials:		
	Footwear with outer soles of rubber or plastics:		
6404.11	Sports footwear; tennis shoes, basketball shoes, gym shoes, training shoes and the like:		
6404.11.20	Having uppers of which over 50 percent of the external surface area (including any leather accessories or reinforcements such as those mentioned in note 4(a) to this chapter) is leather	10.5%	C
	Other:		
	Valued not over $3/pair:		
6404.11.40	Having soles (or midsoles, if any) of rubber or plastics which are affixed to the upper exclusively with an adhesive (any midsoles also being affixed exclusively to one another and to the sole with an adhesive); the foregoing except footwear having a foxing or a foxing-like band applied or molded at the sole and overlapping the upper and except footwear with soles which overlap the upper other than at the toe or heel	37.5%	C
6404.11.50	Other	48%	C
	Valued over $3 but not over $6.50/pair:		
6404.11.60	Having soles (or midsoles, if any) of rubber or plastics which are affixed to the upper exclusively with an adhesive (any midsoles also being affixed exclusively to one another and to the sole with an adhesive); the foregoing except footwear having a foxing or a foxing-like band applied or molded at the sole and overlapping the upper and except footwear with soles which overlap the upper other than at the toe or heel	37.5%	C
6404.11.70	Other	90¢/pr. + 37.5%	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
6404 (con.)	Footwear with outer soles of rubber, etc. (con.):		
	Footwear with outer soles of rubber, etc. (con.):		
6404.11 (con.)	Sports footwear, etc. (con.):		
	Other (con.):		
6404.11.80	Valued over $6.50 but not over $12/pair	90¢/pr. + 20%	C
6404.11.90	Valued over $12/pair	20%	C
6404.19	Other:		
6404.19.15	Footwear having uppers of which over 50 percent of the external surface area (including any leather accessories or reinforcements such as those mentioned in note 4(a) to this chapter) is leather	10.5%	C
6404.19.20	Footwear designed to be worn over, or in lieu of, other footwear as a protection against water, oil, grease or chemicals or cold or inclement weather	37.5%	C
	Footwear with open toes or open heels; footwear of the slip-on type, that is held to the foot without the use of laces or buckles or other fasteners, the foregoing except footwear of subheading 6404.19.20 and except footwear having a foxing or foxing-like band wholly or almost wholly of rubber or plastics applied or molded at the sole and overlapping the upper:		
	Less than 10 percent by weight of rubber or plastics:		
6404.19.25	With uppers of vegetable fibers	7.5%	C
6404.19.30	Other	12.5%	C
6404.19.35	Other	37.5%	C
	Other:		
	Valued not over $3/pair:		
6404.19.40	Having soles (or midsoles, if any) of rubber or plastics which are affixed to the upper exclusively with an adhesive (any midsoles also being affixed exclusively to one another and to the sole with an adhesive); the foregoing except footwear having a foxing or a foxing-like band applied or molded at the sole and overlapping the upper and except footwear with soles which overlap the upper other than at the toe or heel	37.5%	C
6404.19.50	Other	48%	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
6404 (con.)	Footwear with outer soles of rubber, etc. (con.):		
	Footwear with outer soles of rubber, etc. (con.):		
6404.19 (con.)	Other (con.):		
	Other (con.):		
	Valued over $3 but not over $6.50/pair:		
6404.19.60	Having soles (or midsoles, if any) of rubber or plastics which are affixed to the upper exclusively with an adhesive (any midsoles also being affixed exclusively to one another and to the sole with an adhesive); the foregoing except footwear having a foxing or a foxing-like band applied or molded at the sole and overlapping the upper and except footwear with soles which overlap the upper other than at the toe or heel	37.5%	C
6404.19.70	Other	90¢/pr. + 37.5%	C
6404.19.80	Valued over $6.50 but not over $12/pair	90¢/pr. + 20%	C
6404.19.90	Valued over $12/pair	20%	C
6404.20	Footwear with outer soles of leather or composition leather:		
	Not over 50 percent by weight of rubber or plastics and not over 50 percent by weight of textile materials and rubber or plastics with at least 10 percent by weight being rubber or plastics:		
6404.20.20	Valued not over $2.50/pair	15%	C
6404.20.40	Valued over $2.50/pair	10%	C
6404.20.60	Other	37.5%	C
6405	Other footwear:		
6405.10.00	With uppers of leather or composition leather	10%	C
6405.20	With uppers of textile materials:		
6405.20.30	With uppers of vegetable fibers	7.5%	C
6405.20.60	With soles and uppers of wool felt	2.8%	C
6405.20.90	Other	12.5%	C
6405.90	Other:		
6405.90.20	Disposable footwear, designed for one-time use	7.5%	C
6405.90.90	Other	12.5%	C
6406	Parts of footwear; removable insoles, heel cushions and similar articles; gaiters, leggings and similar articles, and parts thereof:		
6406.10	Uppers and parts thereof, other than stiffeners:		
	Formed uppers:		
	Of leather or composition leather:		
6406.10.05	For men, youths and boys	8.5%	C
6406.10.10	For other persons	10%	C
	Of textile materials:		
6406.10.20	Of which over 50 percent of the external surface area (including any leather accessories or reinforcements such as mentioned in note 4(a) to this chapter) is leather	10.5%	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
6406 (con.)	Parts of footwear; removable insoles, etc. (con.):		
6406.10 (con.)	Uppers and parts thereof, etc. (con.):		
	Formed uppers (con.):		
	Of textile materials (con.):		
	Other:		
6406.10.25	Valued not over $3/pair.....	48%	C
6406.10.30	Valued over $3 but not over $6.50/pair.....	90¢/pr. + 37.5%	C
6406.10.35	Valued over $6.50 but not over $12/pair.....	90¢/pr. + 20%	C
6406.10.40	Valued over $12/pair.....	20%	C
	Other:		
6406.10.45	Of which over 90 percent of the external surface area (including any reinforcements such as those mentioned in note 4(a) to this chapter) is rubber or plastics and not suitable to be finished into footwear (1) having foxing or a foxing-like band applied or molded at the sole and overlapping the upper, or (2) designed to be worn over, or in lieu of, other footwear as a protection against water, oil, grease or chemicals or cold or inclement weather.....	6%	C
6406.10.50	Other.....	37.5%	C
	Other:		
6406.10.60	Of rubber or plastics.....	5.3%	C
6406.10.65	Of leather.....	3.7%	C
5406.10.70	Of textile materials of which 50 percent of the external surface area (including any leather accessories or reinforcements such as mentioned in 4(a) to this chapter) is leather.....	Free	D
	Other:		
6406.10.75	Of cotton.....	11.2%	C
6406.10.80	Other.....	9%	C
6406.20.00	Outer soles and heels, of rubber or plastics.....	5.3%	C
	Other:		
6406.91.00	Of wood.....	5.1%	C
6406.99	Of other materials:		
6406.99.15	Of textile materials.....	17%	C
6406.99.30	Of rubber or plastics.....	5.3%	C
6406.99.60	Of leather.....	5%	C
6406.99.90	Other.....	15.3%	C

APPENDIX 7

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

FOOTWEAR

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS LEVEL OF SATISFACTION

COUNTRY OR REGION	LEVEL OF SATISFACTION 1	2	3	4	5	TOTAL NUMBER RESPONDENTS	AVERAGE
Argentina				1		1	4.00
Asia				2		2	4.00
Brazil		2	5	8	7	22	3.91
Canada			1			1	3.00
China	2	1	5		4	12	3.25
Columbia			1			1	3.00
Costa Rica	1					1	1.00
Europe					2	2	5.00
Far East					1	1	5.00
France	1			2	1	4	3.50
Germany		1	1	1		3	3.00
Greece				1		1	4.00
Hong Kong			2	4	2	8	4.00
India			1	1		2	3.50
Indonesia					1	1	5.00
Italy	2	1	5	8	10	26	3.88
Korea		2	3	7	9	21	4.10
Mexico	2			1		3	2.00
Netherlands				1		1	4.00
Pacific Rim				1		1	4.00
Philippines		1				1	2.00
Portugal			2		1	3	3.67
Romania					3	3	5.00
S. America					1	1	5.00
Scandinavia					1	1	5.00
Spain		1	4	3	5	13	3.92
Sri Lanka					1	1	5.00
Taiwan		2	8	10	14	34	4.06
Thailand				1	1	2	4.50
United Kingdom				1	1	2	4.50
Worldwide			1			1	3.00
Yugoslavia	1			1	3	5	4.00
TOTAL	9	11	39	54	68	181	

levels of satisfaction

1 = low
2 = somewhat low
3 = neutral
4 =somewhat high
5 = high

APPENDIX 8

U.S. INDUSTRY TRADE FAIRS AND PUBLICATIONS

MAJOR FOOTWEAR TRADE FAIRS

TRADE FAIR	LOCATION	WHEN HELD	CONTACT
National Shoe Fair of America	New York, NY	August 6-9, 1988 and February, 1989	Mr. E. Launzel (212) 246-3410
National Footwear Exposition	New York, NY	June 6-9, 1988 December 5-8, 1988	Mr. E. Launzel (212) 246-3410

PUBLICATIONS

American Shoemaking Magazine. Shoe Trades Publishing Co., 56 Creighton Street, P.O. Box 198, Cambridge, MA 02140
Contact: Mr. Ed-James D. Sutton, Editor, (617) 492-2387

World Footwear Magazine. Shoe Trades Publishing Co., P.O. Box 198, Cambridge, MA 02140
Contact: Mr. Jim Sutton, Editor, (216) 836-9180

Footwear News. Fairchild Publications Inc., 7 East 12th Street, New York, NY 10003
Contact: Mr. Ed Nardoza, Editor, (212) 682-3239/(212) 741-4310

APPENDIX 9

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA AND THE UNITED STATES

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA

U.S. Marketing Officer for this Sector
Department of External Affairs (UTD)
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2
Telephone: 613-993-7343/613-993-5911
Telex: 0533745
Fax: 613-996-9103

British Columbia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Tel: 604-666-0434
Telex: 0451191
Fax: 604-666-8330

Saskatchewan
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: 306-975-4353
Telex: 0742742
Fax: 306-975-5334

Manitoba
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: 204-983-2097
Telex: 0757624
Fax: 204-983-2187

Alberta
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: 403-420-2944
Telex: 0372762
Fax: 403-420-4507

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Tel: 403-292-4575
Fax: 403-292-4578

Ontario
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: 416-973-5000
Telex: 06524378
Fax: 416-973-8714

Quebec
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800, P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: 514-283-6796
Telex: 05560768
Fax: 514-283-3302

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
112 Dalhousie Street
Quebec, Quebec
G1K 4C1
Tel: 418-648-2506
Fax: 418-648-7291

Prince Edward Island
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: 902-566-7400
Telex: 01444129
Fax: 902-566-7450

Northwest Territories
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: 403-920-8575
Fax: 403-873-6228

New Brunswick
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: 506-857-6452
Telex: 0142200
Fax: 506-857-6429

Nova Scotia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: 902-426-7540
Telex: 01922525
Fax: 902-426-2624

Newfoundland
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: 709-772-5511
Telex: 0164749
Fax: 709-772-5093

Yukon
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: 403-668-4655
Fax: 403-668-5003

CANADIAN GOVERNMENT TRADE COMMISSIONER OFFICES IN THE UNITED STATES

Washington
Canadian Embassy
The Trade Promotion and Market Access Section is located at the Sheridan Circle Chancery of the Canadian Embassy
2450 Massachusetts Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20008-2881
Tel: 202-483-5505
Fax: 202-239-2009
Telex: 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territory: Washington, D.C., Maryland, Delaware, Eastern Pennsylvania (including Philadelphia), and Virginia

Atlanta
Canadian Consulate General
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel: 404-577-6810
Fax: 404-524-5046
Telex: 0542676 (DOMCAN ATL)
Territory: Alabama, Florida, Georgia, Mississippi, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Puerto Rico, U.S. Virgin Islands

Boston
Canadian Consulate General
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tel: 617-262-3760
Fax: 617-262-3415
Telex: 940625 (DOMCAN BSN)
Territory: States of Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont,
Other Countries: Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Canadian Consulate
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Tel: 716-852-1247
Fax: 716-852-1247
Telex: 0091329 (DOMCAN BUF)
Territory: Western, Central and Upstate New York

Chicago
Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Tel: 312-427-1031
Fax: 312-922-0637
Telex: 00254171 (DOMCAN CGO)
Territory: Illinois, Missouri, Wisconsin, the Quad-City region of Iowa

Cleveland
Canadian Consulate
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Cable: CANADIAN CLEVELAND
Tel: 216-771-0150
Fax: 216-771-1688
Telex: 00985364 (DOMCAN CLV)
Territory: States of Kentucky, Ohio, West Virginia, Western Pennsylvania

Dallas
Canadian Consulate General
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Cable: CANADIAN DALLAS
Tel: 214-922-9806
Fax: 214-922-9811
Telex: 00732637 (DOMCAN DAL)
Territory: States of Texas, Arkansas, Kansas, Louisiana, New Mexico, Oklahoma

Detroit
Canadian Consulate General
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Cable: CANADIAN DETROIT
Tel: 313-567-2340
Fax: 313-567-2164
Telex: 230715 (DOMCAN DET)
Territory: City of Toledo, States of Michigan and Indiana

Los Angeles
Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Tel: 213-687-7432
Fax: 213-520-8827
Telex: 00674119 (DOMCAN LSA)
Territory: States of Arizona, California, Clark County in Nevada

Minneapolis
Canadian Consulate General
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Tel: 612-333-4641
Fax: 612-332-4061
Telex: 290229 (DOMCAN MPS)
Territory: States of Iowa, Nebraska, Minnesota, North Dakota, South Dakota, Montana

New York
Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, NY 10020-1175
Cable: CANTRACOM NEW YORK CITY
Tel: 212-586-2400
Fax: 212-246-7424
Telex: 62014481 (DOMCAN NYK)
Territory: States of Connecticut, New Jersey, Southern New York
Other Countries: Bermuda

San Francisco
Canadian Consulate General
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
Tel: 415-495-6021
Fax: 415-541-7708
Telex: 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territory: States of California (except the 10 southern counties), Colorado, Hawaii, Nevada (except Clark County), Utah, Wyoming

Seattle
Canadian Consulate General
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tel: 206-443-1777
Fax: 206-443-1782
Telex: 0328762 (DOMCAN SEA)
Territory: States of Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Études sur les débouchés canadiens aux États-Unis

Chaussures

COPIE 23-11-88

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

CHAUSSURES

NOVEMBRE 1988

GROUPE CONSEIL PEAT MARWICK
OTTAWA

Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure, veuillez en faire la demande en écrivant ou en téléphonant au :

Groupe des communications sur le commerce extérieur
(DMTN)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

1-800-267-8527

Ottawa : (613) 992-6633

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988

N° de cat. E73-7/27-1988

ISBN 0-662-56000-0

Affaires extérieures Canada External Affairs Canada

Le présent rapport a été rédigé par une équipe d'experts-conseils du Groupe Conseil Peat Marwick pour le compte du ministère des Affaires extérieures. L'analyse et les conclusions appartiennent donc à Peat Marwick et non au ministère des Affaires extérieures.

Le Groupe Conseil Peat Marwick et le ministère des Affaires extérieures suggèrent aux entreprises de ne pas utiliser le présent rapport comme seule source de référence pour mesurer le potentiel des débouchés identifiés. Chaque entreprise doit faire ses propres analyses et recherches pour vérifier l'étendue du créneau et les références de l'acheteur. Le ministère des Affaires extérieures n'en est pas moins disposé à offrir des conseils et des avis aux sociétés désireuses de profiter des perspectives mises en évidence dans l'étude ou que le marché semble leur offrir.

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

CHAUSSURES

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

SOMMAIRE 1

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE 3

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK 4

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES 6

Définition du secteur 6
Importations américaines 1982 - 1987 7
Perspectives de l'industrie américaine 9

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ 12

Enquête auprès d'importateurs américains 12
Enquête auprès d'associations américaines 15

V - CONTEXTE 17

Méthodologie 18

ANNEXES

Annexe 1 Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs de produits particuliers 23
Annexe 2 Importateurs américains qui recherchent des sources d'approvisionnement 31
Annexe 3 Importations américaines de chaussures, 1986 37
Annexe 4 Importations américaines de chaussures d'Europe, du Japon et du Canada, par pays, 1987 (valeur en douanes) 41
Annexe 5 Importations américaines de chaussures d'Europe, du Japon et du Canada, par pays, 1987 (volume net) 47
Annexe 6 Tarifs douaniers des États-Unis applicables aux chaussures canadiennes et liste des droits de douane éliminés en vertu de l'Accord de libre-échange 53
Annexe 7 Pays d'origine des fournisseurs et degré de satisfaction des répondants 65
Annexe 8 Publications et foires commerciales de l'industrie américaine 67
Annexe 9 Services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis 69

SOMMAIRE

Ce rapport traite de l'un des quelque 80 secteurs examinés dans le cadre d'une vaste étude commandée par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. L'objectif de la présente étude est de fournir une indication préliminaire des possibilités qui s'offrent d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Les constatations de chaque rapport se fondent sur une analyse des statistiques commerciales des États-Unis et sur un sondage limité mené auprès d'importateurs et d'associations professionnelles des États-Unis représentant un large éventail de l'industrie américaine.

Chaque rapport vise à aider les sociétés canadiennes à recenser des débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les rapports n'analysent pas les industries canadiennes d'exportation ou leur compétitivité au plan international, mais ils fournissent d'autres types de renseignements qui devraient s'avérer utiles. Chaque rapport fournit par exemple des renseignements sur les sociétés qui se sont montré intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport contient également des renseignements sur la taille et les parts du marché américain des importations, ainsi que sur les publications professionnelles et les foires commerciales que les sociétés recensées ont jugé les plus utiles. Les divers rapports de la série devraient intéresser tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître le niveau de leurs exportations aux États-Unis.

L'industrie de la chaussure est l'un des secteurs examinés par cette étude. Nous avons mené une enquête auprès d'importateurs américains de chaussures pour mesurer l'incidence de la dévaluation du dollar américain sur les importations provenant de pays développés et pour évaluer les chances qui s'offraient aux Canadiens de remplacer ces importations. Les résultats de l'enquête sont révélateurs : 84 % des répondants ont dit que la baisse du dollar américain s'était traduite par une hausse du prix de leurs importations et que, par conséquent, ils commençaient à rechercher activement d'autres fournisseurs. Si un grand nombre des importateurs interrogés n'avaient jamais acheté de produits canadiens, la majorité d'entre eux se sont dits intéressés à en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens susceptibles d'offrir des substituts aux coûteuses importations actuelles.

Outre l'analyse des débouchés pour certains produits, le présent rapport contient les coordonnées des entreprises américaines interrogées ayant manifesté de l'intérêt pour la recherche de nouveaux fournisseurs de chaussures. Ces importateurs souhaitent que les fabricants canadiens les renseignent sur leurs produits au moyen d'envois postaux, de kiosques à des foires commerciales ou de contacts personnels. La vaste majorité des répondants ont déclaré que rien ne les empêchait d'importer du Canada, mais les droits de douane présentement appliqués sur les

produits importés influent beaucoup sur leurs décisions d'achat. Suite à la ratification de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ces droits de douane seront supprimés d'ici le 1er janvier 1998. Environ 20 % des répondants s'attendent à augmenter leurs achats de produits canadiens si l'Accord est conclu. On retrouve à l'annexe 8 de ce rapport les titres des publications américaines les plus populaires auprès de l'industrie, ainsi que les noms des principales foires commerciales.

L'enquête menée auprès d'associations industrielles a notamment révélé que les sociétés canadiennes sont considérées comme efficaces, bien gérées et compétitives vis-à-vis le marché américain. Par contre, on estime que la production des fabricants canadiens est marginale par rapport à la taille du marché américain.

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Ce document fait partie d'une série de rapports couvrant quelque 80 secteurs manufacturiers. Ces rapports, préparés par Peat Marwick, ont été commandés par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. La série vise à donner une indication préliminaire des débouchés qui nous sont déjà offerts aux États-Unis en raison de la montée du coût des importations étrangères. Les renseignements fournis sur la nature et la taille du marché des importations américaines ainsi que les informations données sur le marché et la commercialisation devraient aider les sociétés canadiennes à déterminer si une étude plus approfondie de certains débouchés est justifiée et, dans l'affirmative, à entreprendre un tel suivi. Il est probable que les rapports intéresseront tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître leurs exportations aux États-Unis.

Chaque rapport sectoriel identifie les principaux produits que les États-Unis importent depuis des pays développés, explore l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix de ces importations, et indique lesquels de ces produits pourraient donner à nos fournisseurs de meilleures possibilités d'exportations aux États-Unis. Les statistiques du département américain du Commerce, sur lesquelles se fonde l'examen des exportations des États-Unis, ne correspondent pas toujours aux définitions que nous donnons aux mêmes secteurs de production. Quelques rapports montrent donc certaines différences entre les produits qui y sont analysés et les produits qui sont communément englobés dans le secteur pertinent. Mais tous les rapports définissent les produits qu'ils recouvrent de sorte que ces différences puissent être identifiées et prises en compte.

Le rapport donne certaines informations préliminaires sur l'exportation qui pourraient être utiles aux fabricants canadiens, énumère les foires commerciales et les publications professionnelles que préfèrent les exportateurs américains, examine les perceptions que les importateurs américains se font de l'incidence que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis aura sur leurs achats de produits canadiens, et donne les listes tarifaires pertinentes montrant les étapes de mise en application de l'Accord de libre-échange. Ces rapports ne contiennent aucune analyse des industries canadiennes d'exportation ou de leur compétitivité au plan international. Pour obtenir des renseignements spécifiques sur des débouchés offerts à leurs produits, les sociétés canadiennes sont invitées à contacter la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis, ou un délégué commercial du Canada aux États-Unis. (Les adresses sont données à la dernière annexe).

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Le marché américain de la chaussure est marqué par une demande en expansion et une diversité croissante des gammes de produits. Par contre, l'industrie américaine de la chaussure a été durement frappée : sa part du marché a diminué, des usines ont dû fermer leurs portes et les fabricants américains sont confrontés à la concurrence croissante de fournisseurs étrangers qui peuvent fabriquer des produits de qualité égale ou supérieure à une fraction du coût de production aux États-Unis. Cependant, les données statistiques du début de 1988 montrent que cette tendance se stabilise peut-être car les fabricants américains de chaussures ont maintenu leur part du marché intérieur.

D'après les données établies par le département du Commerce des États-Unis sur l'industrie, les livraisons américaines de chaussures (y compris les chaussures en caoutchouc et autres matières) se sont chiffrées à environ 4,8 milliards de dollars US en 1987. Selon les prévisions, la demande de chaussures aux États-Unis augmentera très peu, restera inchangée ou baissera légèrement pendant les cinq prochaines années. Les fabricants canadiens doivent donc viser principalement à remplacer les importations américaines provenant d'autres pays s'ils veulent accroître leurs exportations vers les États-Unis.

Les produits importés constituent une proportion considérable des ventes de chaussures et d'accessoires aux États-Unis. Les parts du marché américain que détiennent les pays d'Europe ont baissé en général depuis 1986; par contre, la part du Canada est restée à peu près fixe, et ce même dans les secteurs où la valeur et le volume des livraisons ont diminué dans l'ensemble. Les fournisseurs des pays du bassin du Pacifique et d'Amérique du Sud, plus précisément ceux de Corée du Sud, de Chine, de Taiwan et du Brésil, ont fait de grandes percées dans le marché américain. Ces pays ont renforcé leur prédominance dans le marché américain des chaussures importées : la valeur, aussi bien que le volume, de leurs livraisons a augmenté sensiblement.

L'enquête que nous avons menée auprès d'importateurs américains de chaussures et d'accessoires a révélé que plus de 80 % des répondants étaient confrontés à une forte hausse du prix de leurs importations à cause de la dévaluation du dollar américain. Par conséquent, la majorité d'entre eux se sont dits intéressés à envisager des achats au Canada pour remplacer leurs sources actuelles de produits importés. De plus, environ 20 % des importateurs interrogés ont déclaré qu'ils augmenteraient leurs achats de produits canadiens si l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis était conclu. Par ailleurs, un grand nombre d'importateurs américains n'avaient pas encore réfléchi aux conséquences d'un tel accord et hésitaient donc à se prononcer sur leurs réactions éventuelles à l'Accord.

Les importateurs américains intéressés à s'approvisionner au Canada préfèrent que les fabricants canadiens les renseignent directement en leur envoyant des brochures et des listes de produits, en chargeant leur représentant de communiquer personnellement avec eux ou lors de visites à des foires commerciales. Les facteurs qui influent le plus sur la décision des importateurs de s'approvisionner à l'étranger sont le prix et la qualité des produits, ainsi que la capacité du fournisseur à toujours remplir les commandes rapidement et sans erreur.

L'enquête a révélé des débouchés précis pour les fabricants canadiens. Certains importateurs recherchent activement des fournisseurs de chaussures d'athlétisme et de chaussures moulées par injection, de souliers en cuir natté et de bottes mode pour femmes, de bottes étanches et de cuir. L'annexe 1 donne des renseignements sur les sociétés qui recherchent ces produits. L'annexe 2 contient la liste des sociétés qui voudraient en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens de chaussures en général.

L'enquête menée auprès d'associations américaines liées à l'industrie de la chaussure a révélé que les entreprises canadiennes sont considérées comme efficaces, bien gérées et capables de rivaliser avec les fabricants américains. Cependant, les associations estiment que la production des fabricants canadiens est insuffisante pour le marché américain ou que leurs gammes de produits ne répondent pas aux exigences de la clientèle américaine quant au rapport qualité-prix.

Le ministère des Affaires extérieures recommande aux sociétés canadiennes qui envisagent de communiquer avec une société américaine de consulter d'abord le délégué commercial du bureau le plus rapproché de cette société afin d'obtenir des conseils, de l'aide et des renseignements complémentaires. La liste des services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis est présentée à l'annexe 9.

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES

Ce chapitre fournit de l'information sur les tendances et niveaux récents des importations américaines, ainsi qu'un sommaire des perspectives à court terme pour ce secteur. Lorsque les définitions du secteur varient entre ces diverses sources, ou qu'elles ne concordent pas avec celles qui sont généralement utilisées au Canada, ces différences sont notées, avec leurs incidences connues. Pour rendre l'information plus utile, nous mentionnons également les produits du secteur visés par le rapport ainsi que la façon dont ils ont été choisis.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les produits visés par ce rapport ont été choisis selon la valeur en douane des importations américaines depuis le Japon, l'Europe et le Canada, telles que déclarées par le département américain du Commerce (USDOC). Par conséquent, les définitions du secteur utilisées par l'USDOC ont effectivement défini les produits (pouvant être choisis) pour ce rapport. Le choix des produits s'est fait en examinant d'abord tous les grands groupements de produits de l'USDOC, exprimés par des codes à 4 chiffres (i.e. les chaussures neuves, sauf les chaussures orthopédiques et militaires(Annexe A 851.0)). Lorsque les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada étaient importantes, la liste des produits a été raffinée au niveau plus détaillé et spécifique du code à 7 chiffres (i.e. les chaussures, le cuir, le ciment, pour femmes(Annexe A 8510248)).

L'annexe 3 montre les importations américaines (1986) de tous les produits à 7 chiffres ou groupes de produits de la catégorie à 4 chiffres choisis pour le présent rapport. Les produits ou groupements de produits dont les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada ont représenté plus de 80 millions de dollars US en 1986 ont été identifiés pour analyse plus poussée. Après consultation avec les représentants du gouvernement et de l'industrie connaissant bien ce secteur, d'autres produits et groupes de produits ne répondant pas aux critères susmentionnés ont été ajoutés à notre liste lorsqu'ils semblaient avoir un grand intérêt commercial. Certains produits et groupes de produits ont été éliminés puisqu'ils ne présentaient pas un intérêt commercial suffisant. Le chapitre V (Contexte) donne d'autres renseignements sur ce processus de sélection. Étant donné les raffinements apportés aux définitions du secteur et d'autres ajustements, il pourrait y avoir certaines différences entre nos chiffres et ceux du rapport sommaire publié en juin 1988. Dans ce cas, il faut retenir les chiffres contenus dans le présent rapport.

Sur la base du processus susmentionné, nous avons englobé ici tous les produits de l'industrie de la chaussure.

IMPORTATIONS AMÉRICAINES 1982 - 1987

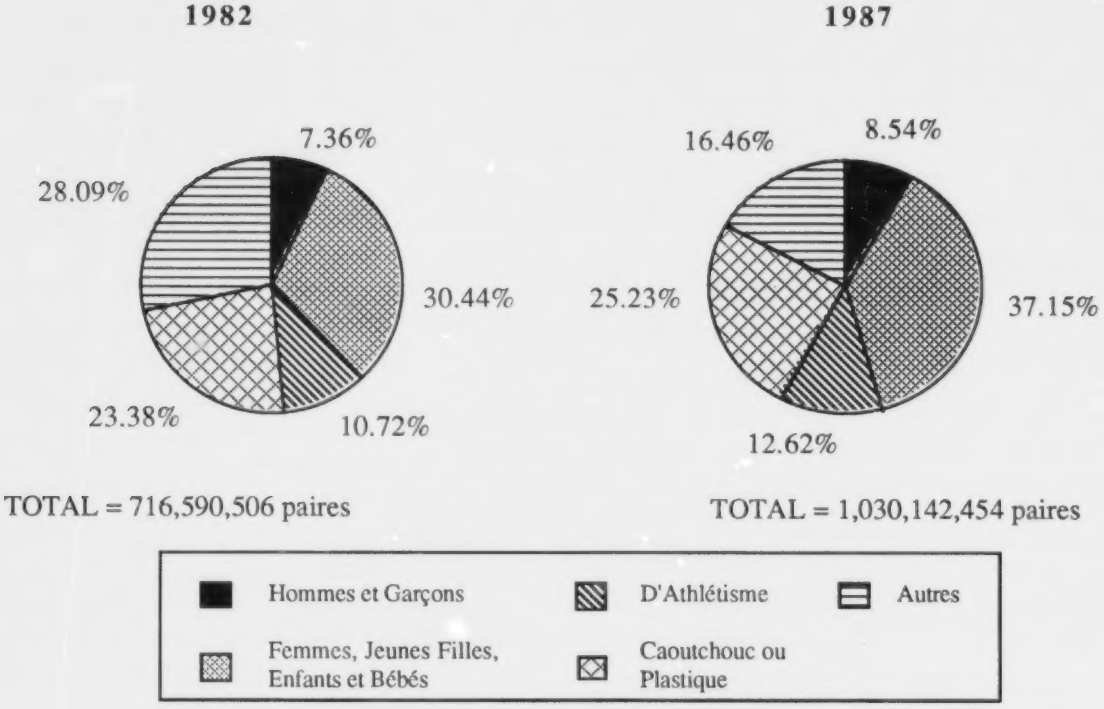
Les annexes 4 et 5 de la présente étude indiquent respectivement la répartition, pour les importations américaines de chaussures en 1987, selon la valeur en douane et leur volume net. Étant donné que les exportations japonaises sont négligeables, le Japon sera exclu du reste de l'étude de ce secteur.

L'Europe comptait pour 23 % de la valeur en douane des chaussures importées aux États-Unis en 1986, mais seulement 9 % des 1,2 milliard de paires de chaussures importées venaient de pays d'Europe. La part du marché américain des importations que détiennent les pays d'Europe a diminué, celle-ci étant mesurée en fonction de sa valeur aussi bien que de son volume. En 1987, les importations d'Europe ont atteint 1,4 milliard de dollars US, soit 19 % de la valeur en douane totale des importations (voir l'annexe 4), et 1,03 milliard de paires, soit 7 % du volume total net des importations (voir l'annexe 5). Le Canada a moins de 1 % du marché américain des chaussures importées. Les plus grands fournisseurs étrangers de chaussures aux États-Unis sont établis dans le bassin du Pacifique et en Amérique du Sud, dans des pays comme Taiwan, la Corée du Sud et le Brésil.

Les importations américaines de chaussures sont décomposées par créneau au graphique 1 ci-dessous. Le créneau le plus important est celui des chaussures pour femmes, jeunes filles et enfants, suivi de celui des chaussures en caoutchouc ou en plastique. Au cours des cinq dernières années, les importations de chaussures pour femmes, jeunes filles et enfants ont régulièrement augmenté à un taux supérieur à celui des autres importations de chaussures. Entre 1982 et 1987, les importations de chaussures ont progressé à un taux annuel moyen de 7,5 %, mais les importations de chaussures pour femmes ont dépassé cette croissance en augmentant leur part du marché de la chaussure importée de 6,71 % au cours de la même période.

GRAPHIQUE 1

VOLUME DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES



Source : U.S. General Imports and Imports for Consumption, département américain du Commerce

Les chaussures provenant du Canada comptent pour moins de 1 % des importations dans chacun de ces créneaux. Si la part du Canada est si faible, c'est en partie à cause des droits de douane (de 2,5 % à 37,5 %) qui sont appliqués sur les chaussures canadiennes aux États-Unis. Cependant, les débouchés seront peut-être plus nombreux par suite de la ratification de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. L'Accord prévoit la suppression des droits de douane en 10 étapes à compter du 1er janvier 1989, de sorte que le 1er janvier 1998, toutes les chaussures canadiennes seront admises en franchise aux États-Unis. Le calendrier de la suppression des droits de douane est récapitulé au tableau 1 ci-dessous. La liste complète des droits de douane applicables aux chaussures canadiennes est présentée à l'annexe 6.

Tableau 1

Sommaire des droits de douane qui seront supprimés si l'Accord de libre-échange est conclu

Dénomination des marchandises	Tarif de base	Calendrier de suppression
Chaussures étanches à semelle extérieure et empeigne en caoutchouc ou en matière plastique	37,5 %	à compter du 1er janvier 1989; en franchise le 1er janvier 1998
Chaussures à semelle extérieure en caoutchouc, matière plastique, cuir naturel ou reconstitué et empeigne en cuir naturel	5 - 10 %	à compter du 1er janvier 1989; en franchise le 1er janvier 1998
Chaussures à semelle extérieure en cuir et empeigne constituée par des lanières en cuir naturel passant sur le cou-de-pied et entourant le gros orteil	10 %	à compter du 1er janvier 1989; en franchise le 1er janvier 1998
Chaussures de sport à empeigne dont plus de 50 % de la surface extérieure est en cuir	10,5 %	à compter du 1er janvier 1989; en franchise le 1er janvier 1998
Chaussures à semelle extérieure en cuir naturel ou reconstitué	15 - 37,5 %	à compter du 1er janvier 1989; en franchise le 1er janvier 1998

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

Cette partie se fonde sur l'édition 1988 de U.S. Industrial Outlook que publie l'USDOC. Cette information permet de prévoir de façon générale les perspectives à court terme, et donne une idée des tendances et développements attendus dans le secteur américain de l'industrie de la chaussure. Cette information peut être intéressante, mais les secteurs sont priés d'utiliser prudemment ces données pour les raisons suivantes :

Premièrement, même si l'USDOC est la source de la partie intitulé «Importations américaines 1982-1987» (voir le sommaire précédent) et «Perspectives de l'Industrie américaine», il utilise deux systèmes différents de classement des produits. Ces différences peuvent sembler imperceptibles. Dans certains cas, des titres légèrement différents peuvent refléter des ensembles de produits très similaires; dans d'autres, des titres similaires pour les secteurs et groupes de produits englobent une gamme de produits un peu différente. Ainsi, les prévisions de marché publiées dans «Perspectives de l'Industrie américaine» pourraient s'appliquer à une gamme de produits un peu différente de celle utilisée dans le reste du présent rapport.

Deuxièmement, même si la plupart des parties de «Perspectives de l'Industrie américaine» concernent l'ensemble du secteur, d'autres visent des produits ou groupes de produits spécifiques. Les prévisions faites aux deux niveaux doivent être soigneusement évaluées puisqu'elles peuvent diverger considérablement des perspectives pour tout produit qu'ils englobent. On recommande donc que les données sur les perspectives ne servent qu'à offrir une idée générale des perspectives à court terme dans ce secteur.

D'après les prévisions du département américain du Commerce[1] portant sur l'industrie de la chaussure - la chaussure en caoutchouc aussi bien qu'en d'autres matières - les courbes actuelles se maintiendront : les fabricants américains verront leur part du marché diminuer de nouveau, alors que les fournisseurs étrangers continueront de combler une part croissante de la demande américaine. Cependant, la progression de cette tendance a ralenti au cours des deux premiers mois de 1988 car la part du marché détenue par les fabricants américains s'est stabilisée.

Au cours des années récentes, la demande globale de chaussures en caoutchouc et en plastique a augmenté aux États-Unis, mais, tout comme dans l'ensemble du marché de la chaussure, la part des fabricants américains a baissé depuis 1983, mesurée en fonction de sa valeur aussi bien que de son volume. En 1987, les fournisseurs d'Extrême-Orient ont prédominé dans le marché américain de la chaussure en caoutchouc et en plastique importée : ils avaient 88 % du marché. La Corée du Sud, Taiwan et la Chine se partageaient cette position sur le marché : ils avaient 41 %, 23 % et 16 % du marché, respectivement.

Selon les prévisions du département américain du Commerce pour l'année 1988, les livraisons de chaussures en caoutchouc et en plastique des fabricants américains diminueront à nouveau d'environ 10 % et les importations continueront de prédominer dans le marché américain. Les livraisons des fabricants américains devraient baisser en moyenne de 3 % par an au cours des cinq prochaines années. Cette diminution prolongée de leur production globale devrait amener les fabricants américains qui peuvent y survivre à réévaluer leurs stratégies commerciales et devrait pousser un plus grand nombre d'entre eux à devenir distributeurs.

Quant aux chaussures faites de matières autres que le caoutchouc, la production américaine est en baisse depuis 1968. Les importations de ces produits ont augmenté régulièrement : en 1987, elles ont progressé de 3,6 %, soit 975 millions de paires, par rapport au volume enregistré en 1986. Cette dernière hausse est la plus faible depuis 1981 et, au cours de cette période, la valeur des chaussures importées faites de matières autres que le caoutchouc a grimpé de 174 %. Le plus grand fournisseur de chaussures dans ce créneau a été Taiwan, qui compte pour 47 % de toutes les importations américaines, suivi de la Corée du Sud, du Brésil et de l'Italie qui ont 19 %, 11 % et 6 %, respectivement, de ce marché. Les exportateurs italiens et espagnols ont vu

[1] 1988 Industrial Outlook, publié par le Département américain du Commerce.

leur part du marché diminuer notamment à cause de la dévaluation du dollar américain et de la hausse du prix du cuir.

De l'ensemble des chaussures importées faites de matières autres que le caoutchouc, la proportion de chaussures à empeigne en cuir est passée de 52 % en 1986 à 46 % en 1987. Les importations américaines de chaussures en cuir pour hommes, qui constituent environ 60 % du marché des chaussures pour hommes aux États-Unis, viennent principalement de Corée du Sud et de Taiwan; les chaussures importées en cuir pour femmes, qui comptent pour 64 % du marché américain des chaussures pour femmes, viennent principalement du Brésil, d'Italie et de Taiwan; et les chaussures importées en cuir pour jeunes gens viennent principalement de Taiwan et du Brésil.

Selon les prévisions, les importations américaines de chaussures faites de matières autres que le caoutchouc diminueront légèrement en 1988, ce qui sera la première baisse depuis 1981. En 1988, les importations devraient constituer 80 % de la consommation totale de chaussures aux États-Unis.

Ce chapitre a fourni une définition des produits visés par le présent rapport, les critères utilisés pour leur sélection ainsi qu'un sommaire des importations américaines de ces produits entre 1982 et 1987. Nous avons également donné, dans la mesure du possible, les perspectives à court terme pour l'industrie américaine correspondante. Comme ce rapport ne vise qu'à fournir un aperçu sectoriel et une indication des possibilités qui pourraient s'offrir d'accroître nos exportations, les lecteurs sont fortement encouragés à étudier plus à fond tout débouché potentiel identifié.

On encourage également les intéressés voulant approfondir leurs recherches relativement à des marchés précis à communiquer avec les services commerciaux du gouvernement canadien, dont la liste figure à l'annexe finale de ce rapport, pour déterminer quels sont les appuis dont ils peuvent se prévaloir.

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ

ENQUÊTE AUPRÈS D'IMPORTATEURS AMÉRICAINS

Les importateurs américains de chaussures que nous avons interrogés dans le cadre de la présente étude ont été choisis à partir de diverses sources, dont le rapport que nous a remis le service d'information Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service. Ce rapport contenait des données sur les livraisons effectuées pendant trois mois en 1987 et classait les importateurs de produits des principaux pays développés d'après le volume des importations. Outre cette liste, nous avons utilisé des renseignements provenant des bureaux du ministère des Affaires extérieures aux États-Unis ainsi que des listes provenant d'associations professionnelles et de nombreuses publications de l'industrie.

Bien que toute l'étude porte sur environ 80 branches d'activité industrielle, le nombre d'entrevues menées dans chaque industrie dépendra du niveau de concentration des entreprises et de la diversité des produits fabriqués dans chaque secteur. Au total, nous mènerons plus de 4 000 entrevues auprès d'entreprises américaines. Le nombre d'entreprises avec lesquelles nous communiquerons dans chaque secteur variera entre 40 et plus de 100. Dans la plupart des cas, au moins 30 acheteurs potentiels seront interrogés. Dans l'industrie de la chaussure, 51 questionnaires ont été remplis.

Résultats des entrevues

Pour les 51 entreprises interrogées, le tableau 2 ci-dessous donne le nombre de répondants qui importent chaque produit de référence; il indique également le nombre de répondants qui considèrent un produit particulier comme une importation majeure.

Tableau 2

Nombre de répondants

Produit	Important chaque produit	Considérant le produit comme une importation majeure
Chaussures d'athlétisme en cuir	11	8
Sandales de sport pour femmes et jeunes filles	13	7
Souliers habillés en cuir pour hommes	14	6
Souliers de sport en cuir pour hommes	15	5
Souliers habillés en cuir pour femmes	16	3
Souliers de sport pour femmes	16	4
Souliers de sport en cuir pour femmes	19	2

Le tableau 3 ci-dessous énumère les principaux pays qui vendent des chaussures aux répondants, les sources d'approvisionnement de chaque répondant et le degré de satisfaction global à l'égard des fournisseurs. Les résultats détaillés pour tous les pays qui fournissent des produits aux répondants sont présentés à l'annexe 7.

Tableau 3

Pays d'origine	Nombre de répondants approvisionnés	Degré de satisfaction moyen (max. = 5,0)
Taiwan	34	4,1
Italie	26	3,9
Brésil	22	3,9
Corée	21	4,1
Espagne	13	3,9
Chine	12	3,3

Dans l'ensemble, les répondants sont généralement satisfaits de leurs fournisseurs, mais près de la moitié d'entre eux sont mécontents de leurs fournisseurs d'un ou plusieurs pays exportateurs en raison des retards de livraison, de la qualité inégale des produits, des prix élevés et de l'offre restreinte de certains modèles de chaussures. Les raisons pour lesquelles les répondants achètent de leurs fournisseurs actuels sont les suivantes :

- les prix sont plus bas (69,4 % des répondants);
- les produits ne sont pas disponibles aux États-Unis (32,7 % des répondants);
- la qualité est meilleure (30,6 % des répondants);
- l'insuffisance de l'offre intérieure de ces produits (24,5 % des répondants).

La très grande majorité des importateurs interrogés (84 %) ont dit que la dépréciation du dollar américain par rapport aux monnaies de nombreux pays avait augmenté le coût de leurs importations et réduit leurs profits. Par conséquent, un grand nombre de ces répondants voudraient en savoir davantage sur les fabricants canadiens qui pourraient peut-être remplacer leurs fournisseurs actuels. Moins du quart des importateurs interrogés ont déjà acheté des produits de fabrication canadienne, mais la majorité d'entre eux sont satisfaits de leurs fournisseurs canadiens. La vaste majorité (près de 87 %) des répondants estiment que rien ne les empêche d'importer des chaussures du Canada, mais quelques-uns craignent les frais occasionnés par les droits de douane et autres droits applicables.

La majorité des importateurs américains interrogés voudraient que les firmes canadiennes leur envoient des listes de produits et de prix par la poste. Les contacts personnels avec un

représentant du fabricant ou de la société est un autre moyen d'information préféré. Les foires commerciales sont également perçues comme un excellent moyen par les importateurs d'obtenir un aperçu des nouvelles sources d'approvisionnement disponibles. Les répondants ont signalé que l'information fournie par le fabricant (par opposition à l'information obtenue d'autres sources) est celle qui est la plus souvent utilisée pour prendre leurs décisions d'achat. Parmi bon nombre de foires commerciales organisées à travers le monde, les plus fréquentées par les répondants sont la «National Footwear Exposition» et la «National Shoe Fair». Bien que les publications industrielles ne pèsent pas lourd dans la prise de décisions d'achat, la majorité des répondants estiment qu'elles sont importantes pour faire connaître les gammes de produits disponibles. Les principales publications consultées sont Footwear News et Footwear Forum.

Interrogés sur l'incidence de l'Accord de libre-échange sur leurs politiques d'achat, près du cinquième des répondants ont dit que la mise en oeuvre de l'Accord les inciterait à augmenter leurs achats au Canada. Une forte proportion des importateurs interrogés n'avaient pas réfléchi aux conséquences éventuelles de l'Accord, alors qu'environ la moitié des répondants estimaient que l'Accord n'influerait pas sur leurs politiques d'achats.

Tel que mentionné précédemment, une forte proportion (64 %) des importateurs interrogés voudraient en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens en général. Par ailleurs, sept d'entre eux recherchent présentement des fournisseurs de produits particuliers. Voici la liste de ces importateurs et leur mandat précisé :

- **B. Levy and Son** recherche des fournisseurs de chaussures d'athlétisme et de chaussures moulées par injection.

- **Butler Shoes** recherche activement des fournisseurs de souliers en cuir natté pour femmes (comme des sandales).

- **Lowell Shoe** recherche de nouvelles sources d'approvisionnement en bottes étanches, en cuir.

- **Morse Shoe Inc.** recherche des fournisseurs de bottes mode pour femmes.

- **Pic N' Pay Shoes** recherche également des fournisseurs de chaussures d'athlétisme.

- **Thom McCan (Melville Shoes)** aimerait avoir des renseignements sur les fournisseurs de chaussures d'athlétisme.

- **Vida Shoes** recherche d'autres fournisseurs de cuir pour chaussures.

On trouvera à l'annexe 1 plus de détails sur ces entreprises et à l'annexe 2 la liste des importateurs américains qui s'intéressent de façon générale aux sources d'approvisionnement canadiennes en chaussures. La liste des services commerciaux du gouvernement canadien aux États-Unis figure à l'annexe 9.

ENQUÊTE AUPRÈS D'ASSOCIATIONS AMÉRICAINES

Nous avons communiqué avec des associations de l'industrie américaine afin de compléter les renseignements recueillis auprès des importateurs et afin de présenter le point de vue de l'industrie sur le commerce des chaussures. Voici les associations interrogées ainsi qu'une description de leur mandat :

- La **Footwear Industries of America (FIA)** représente les fabricants et fournisseurs américains de chaussures. Elle vient d'ouvrir ses portes aux détaillants. En plus de renseigner ses membres, elle soumet des produits au banc d'essai afin de réduire le volume des rendus.

- L' **International Footwear Association (IFA)** représente principalement les acheteurs et importateurs de chaussures.

Nous avons interrogé ces associations pour obtenir les renseignements suivants :

- les tendances du marché des chaussures
- l'effet de la dévaluation du dollar américain sur les échanges dans l'industrie américaine des chaussures
- les principales foires commerciales de l'industrie
- les principales publications de l'industrie
- l'effet possible de l'Accord de libre-échange sur le commerce canado-américain des chaussures
- des avis sur les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne des chaussures.

Résultats des entrevues

Les deux associations interrogées convenaient que, dans un avenir prochain, la croissance de l'industrie américaine de la chaussure serait probablement faible ou nulle. Les deux associations ont précisé que la situation de l'industrie américaine s'était détériorée depuis plusieurs années, mais elles avaient bon espoir que le nombre de fermetures d'usine diminuerait au cours des

prochaines années. Leurs réponses à la question de l'incidence de la dévaluation du dollar américain étaient vagues. Selon la «Footwear Industries of America», les exportations américaines vers le Canada n'augmenteront pas beaucoup car le Canada est déjà un grand importateur de chaussures américaines. À son avis, les exportations canadiennes vers les États-Unis n'augmenteront pas beaucoup non plus à cause de la petite capacité de production des fabricants canadiens. Quant à l'«International Footwear Association», elle a répondu qu'elle ne connaissait pas assez les dispositions de l'Accord de libre-échange pour se prononcer, mais qu'à son avis, les possibilités étaient bonnes pour le Canada aussi bien que pour les États-Unis.

Les associations américaines considèrent que l'industrie canadienne de la chaussure et des accessoires est bien gérée, efficace et compétitive. Cependant, étant donné la petite taille de son marché et sa faible capacité de production, l'industrie canadienne n'est pas considérée comme un poids lourd qui doit préoccuper l'industrie américaine.

Les associations américaines nous ont donné une liste partielle des foires commerciales, expositions et publications les plus importantes. Cette liste est présentée à l'annexe 8; les noms des personnes avec qui communiquer pour obtenir plus de renseignements y sont précisés.

V - CONTEXTE

Il y a six ans, les États-Unis affichaient de légers déficits commerciaux que compensaient les recettes tirées des placements américains à l'étranger, lesquelles dépassaient 140 milliards de dollars US. Le budget américain était habituellement déficitaire, mais l'épargne intérieure était supérieure au déficit. Par conséquent, le solde du compte courant était toujours positif.

Lors de la relance de l'économie américaine qui suivit la récession de 1981-1982, la demande a progressé plus rapidement que la production. Les importations ont augmenté considérablement pour combler l'écart. À la fin de 1983, le déficit commercial atteignait près de 69 milliards de dollars US. Ces phénomènes se sont maintenus jusqu'en 1985 et ont poussé le déficit commercial à 148 milliards de dollars US. Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral a plus que doublé en proportion du PNB et l'épargne a chuté à son niveau le plus bas.

Sous cette pression, le dollar américain a commencé à fléchir sur le marché international des changes. À la fin de 1987, le dollar américain avait perdu 48 % de sa valeur par rapport au yen japonais, 48 % également par rapport au mark allemand, 44 % par rapport à la couronne danoise, 43 % par rapport au franc français et 39 % par rapport à la lire italienne. En fait, le dollar américain s'est déprécié par rapport aux monnaies de tous les grands pays industriels de l'Occident, à l'exception du dollar canadien. À la fin de 1987, le déficit commercial atteignait le niveau record de 171 milliards de dollars US car le prix des importations augmentait plus rapidement que ne diminuait le volume des importations.

D'après les statistiques du premier trimestre de l'année en cours, la valeur du dollar américain a poursuivi son mouvement à la baisse par rapport aux monnaies de la plupart des autres pays industriels occidentaux (bien qu'elle soit en train de se stabiliser). Ces modifications du cours des monnaies commencent à peine à se répercuter sur les échanges commerciaux. Les fournisseurs étrangers des États-Unis, qui avaient réalisé de gros profits, ont pu réduire leurs marges bénéficiaires pendant de nombreux mois avant de devoir augmenter leurs prix. Cependant, les profits de la plupart des grands exportateurs japonais et européens ont chuté, souvent de 40 % à 80 %, et les entreprises ont été contraintes de hausser leurs prix. Les statistiques commerciales n'ont pas reflété ces changements immédiatement car la valeur des importations est restée élevée alors que le volume diminuait.

Les statistiques commerciales de décembre 1987 annoncent un changement de direction car le déficit commercial nominal mensuel a été ramené à 12,2 milliards de dollars US, soit bien en-deçà de la moyenne mensuelle de 14,3 milliards de dollars US pour toute l'année 1987. La dévaluation du dollar américain semble avoir un effet sur le niveau des importations, qui reste élevé. Cette évolution devrait aider à stimuler les échanges commerciaux entre le Canada et les

États-Unis. Puisque la valeur relative du dollar américain et du dollar canadien n'a pas connu de fluctuations importantes, l'appréciation des monnaies de beaucoup de pays développés par rapport aux monnaies nord-américaines devrait accroître sensiblement les débouchés des entreprises canadiennes de fabrication et de prestation de services aux États-Unis, ainsi que les débouchés des entreprises américaines au Canada.

MÉTHODOLOGIE

L'analyse des possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes de remplacer les importations américaines provenant de l'Europe et du Japon fut amorcée à un niveau assez élevé de regroupement des données statistiques sur toutes les importations américaines. En appliquant certains critères, nous avons réduit progressivement le champ de l'analyse aux débouchés qui, à un niveau très bas de décomposition des données statistiques, offrent aux fabricants canadiens les meilleures chances d'accroître leurs exportations aux États-Unis. Dans notre démarche, nous sommes également passés de l'identification de ces débouchés, au moyen d'analyses statistiques, à la confirmation de leur existence, au moyen d'entrevues menées auprès de représentants d'importateurs américains de produits provenant de pays développés.

Pour établir quels étaient les débouchés des entreprises canadiennes aux États-Unis, nous avons réuni des données sur les importations américaines de 1981 jusqu'en 1985. Nous avons choisi une période de référence quinquennale afin de pouvoir distinguer entre les marchés d'importation «établis» et «temporaires». Dans les secteurs où le volume des importations américaines provenant de l'Europe et du Japon s'est maintenu à un certain niveau pendant plusieurs années, il est moins probable que ces importations constituent un phénomène à court terme et que les acheteurs américains soient capables de remplacer en peu de temps leurs fournisseurs étrangers par des fournisseurs américains. Pour la première sélection, les données statistiques sur les importations américaines de marchandises de l'annexe A furent groupées au niveau des codes à quatre chiffres.

Toutes les importations américaines (dans les catégories des codes à quatre chiffres) qui provenaient de pays développés et dont la valeur à l'importation dépassait un million de dollars US furent relevées pour les années de référence et classées en ordre décroissant, selon leur valeur. À partir de cette liste, la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis a d'abord choisi 26 groupes de produits qui devaient être analysés plus à fond. Chaque groupe fut décomposé au niveau des codes à sept chiffres, puis une enquête fut entreprise pour établir s'il y avait des entreprises canadiennes qui fabriquaient des produits semblables et pouvaient exploiter les débouchés qui seraient éventuellement découverts. Il fut relativement simple d'élargir les codes de l'annexe A de quatre chiffres à sept chiffres; la liste de ces marchandises fut dressée pour l'année 1986, précisant leur valeur en douane. La désignation des entreprises canadiennes s'est faite à partir de

la base de données WIN du ministère des Affaires extérieures que toutes les grandes missions du ministère à l'étranger peuvent consulter en direct et qui contient des renseignements sur les fabricants canadiens et leurs produits. Il est à noter que la constitution de la base de données WIN n'est pas encore complète, mais elle est assez avancée pour que nous puissions l'utiliser aux fins de la présente étude.

À partir de cette liste, les produits ou groupes de produits dont les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada représentaient plus de 80 millions de dollars US en 1986 ont été identifiés pour analyse ultérieure. Après consultation avec les représentants du gouvernement et de l'industrie connaissant bien ce secteur, d'autres produits et groupes de produits ne répondant pas aux critères susmentionnés ont été ajoutés à notre liste lorsqu'ils semblaient avoir un grand intérêt commercial. Certains produits et groupes de produits ont été éliminés puisqu'ils ne présentaient pas un intérêt commercial suffisant.

L'étape suivante consistait à identifier les principaux importateurs américains des produits choisis, d'élaborer un questionnaire et d'interviewer les importateurs. Nous avons alors conçu un questionnaire qui visait à recueillir les renseignements suivants sur chacun des importateurs interrogés :

- Quels sont les principaux produits qu'il importe?
- Quels sont les pays d'origine de ces importations? Dans quelle mesure l'importateur est-il satisfait de chacun de ses fournisseurs?
- Pourquoi n'utilise-t-il pas des produits américains?
- Quel a été l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix des importations?
- L'importateur a-t-il déjà acheté des produits canadiens? Dans l'affirmative, était-il satisfait de ses fournisseurs canadiens?
- L'importateur voudrait-il en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens?
- Par quel moyen voudrait-il que les fournisseurs canadiens le renseignent? Quelles sources d'information utilise-t-il pour décider quels produits acheter?
- Ses achats sont-ils saisonniers?
- Y a-t-il des obstacles qui empêchent l'importateur de s'approvisionner au Canada?
- Est-ce que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera sa politique d'achat?

Nous avons interviewé les principaux importateurs par téléphone et leur avons envoyé un questionnaire par la poste lorsqu'ils en faisaient la demande.

Il existe diverses raisons qui font que, dans certaines situations, la hausse du prix des produits importés ne crée pas de débouchés considérables pour les entreprises canadiennes dans le marché américain; ces facteurs sont notamment les suivants :

- D'autres caractéristiques du produit l'emportent sur le prix, c'est-à-dire sa qualité, sa forme, etc.;
- Le produit importé est un composant d'un produit fini et sa valeur est minime par rapport à celle du produit fini;
- L'acheteur américain s'approvisionne depuis longtemps auprès de ses fournisseurs étrangers actuels et il compte sur la capacité démontrée de l'exportateur à répondre rapidement aux changements requis;
- L'acheteur américain est un client asservi de la société-mère;
- La licence de fabrication que possède l'acheteur américain lui interdit de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs;
- L'entreprise peut s'approvisionner auprès de fournisseurs américains;
- Le produit importé est un produit de luxe et son prix n'influe pas beaucoup sur la demande.

Nous avons donc encore conçu le questionnaire de manière à établir dans quelle mesure ces facteurs et d'autres limitent les débouchés mis en évidence au moyen de l'analyse statistique.

Après le sondage auprès des importateurs, les associations représentant l'industrie américaine ont été interviewées pour obtenir de l'information sur chaque secteur. Ces associations ont fournis des renseignements sur :

- Les tendances du marché pour l'industrie.
- L'effet que la dévaluation du dollar américain exerce sur l'industrie.
- L'effet que le libre-échange pourrait avoir sur l'industrie au plan des échanges canado-américains.
- Leur avis sur les forces et faiblesses de l'industrie canadienne.

Les résultats de toutes ces démarches ont été résumés dans un rapport sommaire pour chaque secteur et soumis à un expert de l'industrie concernée, aux associations industrielles canadiennes concernées et au fonctionnaire du MEIR chargé de ce secteur.

ANNEXE 1

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS DE PRODUITS PARTICULIERS

Nom :	B. Levy and Son
Adresse :	700 North South Road Scranton, PA 18504 U.S.A.
Contact :	Richard Levy Directeur des ventes
Téléphone :	717-346-4601

- Importe des souliers pour femmes et des chaussures d'athlétisme de tous les genres d'Italie, du Japon, de Grèce, de Taiwan et de la Corée du Sud.
- La disponibilité des produits influe beaucoup sur la décision d'importer.
- N'a jamais acheté de produits canadiens.
- Préfère que les entreprises canadiennes communiquent directement avec lui.
- Recherche activement des fournisseurs de chaussures d'athlétisme et de chaussures moulées par injection.

Nom :	Butler Shoes
Adresse :	1600 Terrell Road Atlanta, GA 30067 U.S.A.
Contact :	George Meald Premier vice-président
Téléphone :	404-955-6400 (poste 254)

- Importe des souliers et sacs à main pour femmes du Brésil, de Taiwan, de la Corée du Sud, de Yougoslavie et d'Italie.
- N'a jamais acheté de produits canadiens.
- Préfère que les entreprises canadiennes communiquent avec lui au moyen de brochures, foires commerciales et publications spécialisées.
- Assiste au «Shoe Affairs of America» à New York, au «Los Angeles Shoe Fair» et à la foire internationale de la chaussure à Düsseldorf en Allemagne de l'Ouest.
- Lit Footwear News et Store Magazine.
- Recherche activement des fournisseurs de souliers en cuir natté pour femmes (comme des sandales).

Nom :	Lowell Shoe
Adresse :	25 Flagstone Drive Hudson, NH 03051 U.S.A.
Contact :	M. Sal Agatti Vice-président, Conception et élaboration des produits
Téléphone :	603-880-8900
Télécopieur :	603-880-1836

- Importe des souliers pour hommes, des souliers pour femmes et des chaussures d'athlétisme d'Italie, du Portugal, de Taiwan, du Brésil et du Mexique.
- N'a jamais acheté de produits canadiens.
- Préfère que les entreprises canadiennes le renseignent sur leurs produits au moyen de brochures, foires commerciales, publications spécialisées ou en invitant son représentant à visiter leurs usines .
- La demande du produit influe sur les décisions d'achat.
- Lit Footwear News et CND Footwear Journal.
- Recherche activement des fournisseurs de bottes étanches, en cuir.

Nom :	Morse Shoe Inc.
Adresse :	555 Turnpike Street Lowell, MA U.S.A.
Contact :	M. Freed Directeur des importations
Téléphone :	617-828-9300
Télécopieur :	617-748-7205

- Importe des souliers pour hommes, des souliers pour femmes et des chaussures d'athlétisme de Hong Kong, de la Corée du Sud, de Taiwan, de Chine, du Canada, d'Espagne, d'Italie et du Brésil.

- Le prix et la qualité des produits influent beaucoup sur la décision d'importer.

- N'a pas été satisfait des produits canadiens.

- Préfère que les entreprises canadiennes communiquent avec lui par l'entremise de leur représentant de commerce ou au moyen de foires commerciales, publications spécialisées ou contacts personnels.

- Assiste au Salon de la chaussure de Montréal, à la «National Shoe Fair of America» et à la foire de la «Sporting Goods Manufacturing Association».

- Lit Footwear News et Footwear Forum.

- Recherche activement des fournisseurs de bottes mode pour femmes.

Nom :	Pic N'Pay Shoes
Adresse :	Box 34000 Charlotte, NC 28261 U.S.A.
Contact :	Bob Kelly Vice-président, Distribution
Téléphone :	704-847-8871

- Importe des souliers pour hommes ainsi que des souliers et sacs à main pour femmes de tous les genres du Brésil, de Taiwan, de Chine et de la Corée du Sud.
- La livraison des commandes dans les délais fixés est un facteur de première importance qui influe sur la décision d'importer.
- N'a jamais acheté de produits canadiens.
- Préfère que les entreprises canadiennes communiquent avec lui au moyen de brochures ou de contacts personnels par l'entremise d'un distributeur.
- Recherche des fournisseurs de chaussures d'athlétisme.

Nom :	Thom McCan (Melville Shoes)
Adresse :	67 Millbrook Street Worcester, MA 01606 U.S.A.
Contact :	Roger Haggerty Contrôleur
Téléphone :	617-791-3811
Télécopieur :	617-792-2908

- Importe des chaussures habillées, sport, d'extérieur pour hommes; des souliers en cuir pour femmes; des souliers en cuir et en vinyle pour enfants; et des chaussures d'athlétisme en toile et en cuir.
- Importe des chaussures du Brésil, de Taiwan, de Hong Kong, d'Italie, d'Espagne et de Chine.
- A déjà acheté des produits canadiens.
- Préfère que les entreprises canadiennes le renseignent sur leurs produits par l'entremise de leur représentant de commerce, au moyen de foires commerciales et de publications spécialisées, ou en invitant son représentant à visiter leurs usines.
- Assiste aux foires «National Shoe Fair» et «Sporting Goods Show».
- Lit Footwear News.
- Recherche activement des fournisseurs de chaussures d'athlétisme.

Nom :	Vida Shoes
Adresse :	350 - 5th Avenue, Room 7815 New York, NY 10118 U.S.A.
Contact :	M^me^ Tracey Yency Directrice de la production
Téléphone :	212-594-7315

- Importe des souliers pour femmes et des chaussures d'athlétisme de Taiwan et Hong Kong.
- Le prix des produits influe beaucoup sur la décision d'importer.
- N'a pas été du tout satisfaite des produits canadiens.
- Préfère que les entreprises canadiennes la renseignent sur leurs produits en lui envoyant directement des brochures.
- Recherche activement des fournisseurs de cuir.

ANNEXE 2

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Société : The Ambassador Company
Adresse : 119 South Milwaukee
Wheeling, IL
Contact : M. Albert Welbel
Poste : Chef de bureau
Téléphone : 312-541-2030
Télex :
Télécopieur :

Société : B. Levy and Son
Adresse : 700 North South Road
Scranton, PA 18504
Contact : M. Richard Levy
Poste : Directeur des ventes
Téléphone : 717-346-4601
Télex :
Télécopieur :

Société : Bennett Industries Inc.
Adresse : 19 Bennett
West Lynn, MA 01905
Contact : M. John Manelly
Poste : Directeur des opérations
Téléphone : 617-598-5300
Télex :
Télécopieur : 617-592-8532

Société : Butler Shoes
Adresse : 1600 Terrell Road
Atlanta, GA 30067
Contact : M. George Meald
Poste : Premier Vice-président
Téléphone : 404-955-6400 (poste 254)
Télex :
Télécopieur :

Société : C&J Clark Retail
Adresse : 118 Carlisle Street
Hanover, PA 17331
Contact : M. Jim Burkhardt
Poste : Chef de produit
Téléphone : 717-637-6631
Télex :
Télécopieur :

Société : C.O. Lynch Enterprises
Adresse : 400 Stinson Blvd.
Minneapolis, MN 55413
Contact : Mme Michelle Miesen
Poste : Directrice adjointe des ventes
Téléphone : 612-331-3000
Télex :
Télécopieur : 612-331-3138

Société : Clarks of England Inc.
Adresse : 520 Broadstreet
Kennet Square, PA 19348
Contact : M. Chris Trapanie
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 215-444-6560
Télex :
Télécopieur :

Société : Endicott Johnson
Adresse : 1100 East Main Street
Endicott, NY 13760
Contact : M. John Galli
Poste : Directeur général des importations
Téléphone : 607-757-4000
Télex :
Télécopieur : 607-757-4701

Société : Etonic
Adresse : 101 Marrow Road
Auburn, ME 04210
Contact : Mme Rachel Libby
Poste : Achats et importations
Téléphone : 207-784-5741 (poste 230)
Télex :
Télécopieur : 207-784-5741 (poste 235)

Société : Felsway
Adresse : 994 Riverview Drive
Totowa, NJ 07512
Contact : M. Mike Fadelli
Poste : Contrôleur général
Téléphone : 201-785-1900
Télex :
Télécopieur : 201-785-8238

Société : Genesco Inc.
Adresse : 476 Genesco Park
Nashville, TN 37202
Contact : M. Erthman
Poste : Directeur,
Élaboration des produits,
Commerce de détail
Telephone : 615-367-7673
Télex :
Télécopieur :

Société : Goodwear Shoes
Adresse : 144 Duane Street
New York, NY 10013
Contact : M. Arthur Goldstein
Poste : Vice-président
Téléphone : 212-233-6813
Télex :
Télécopieur : 212-349-5862

Société : J.C. Penney Co.
Adresse : 1301 - 6th Avenue
New York, NY 10019
Contact : M. Rick Hyde
Poste : Président, J.C. Penney
Purchasing Co.
Téléphone : 212-957-5580
Télex : 234142JCPCUR
Télécopieur : 212-957-4402

Société : Kinney Services
Adresse : 233 Broadway
New York, NY 10279
Contact : M. Mike Tillbrook
Poste : Acheteur adjoint
Téléphone : 212-720-3999
Télex :
Télécopieur :

Société : Kobacker Stores
Adresse : 6606 Tussing Road
Columbus, OH 43216
Contact : M. Wendal Dalton
Poste : Coordonnateur des importations
Téléphone : 614-863-7400
Télex :
Télécopieur : 614-863-7285

Société : Lowell Shoe
Adresse : 25 Flagstone Drive
Hudson, NH 03051
Contact : M. Sal Agatti
Poste : Vice-président,
Élaboration et conception des
produits
Téléphone : 603-880-8900
Télex : 332876
Télécopieur : 603-880-1836

Société : MDA
Adresse : 34 Troy Street
P.O. Box 130
Auburn, ME
Contact : Mme Margueret Gardiner
Poste : Directrice des services
administratifs
Téléphone : 207-782-2200
Télex : 7102237562
Télécopieur :

Société : Maxwell Shoe
Adresse : 121 Sprague
Hyde Park, MA
Contact : M. Richard Bakos
Poste : Contrôleur
Téléphone : 617-364-5090
Télex :
Télécopieur : 617-364-9058

Société : Morse Shoe Inc.
Adresse : 555 Turnpike Street
Lowell, ME
Contact : M. Freed
Poste : Directeur des importations
Téléphone : 617-828-9300
Télex :
Télécopieur : 617-784-7205

Société : Nelson Recreation Product
Adresse : 14760 Santa Fe Trail Dr.
Lenexa, KS 66215
Contact : Mme Karen Conner
Poste : Chef des importations
Téléphone : 913-492-3200
Télex :
Télécopieur : 913-492-8749

Société :	Nike Inc.
Adresse :	10600 S.W. Nimbus Beaverton, OR 97005
Contact :	M. Dave Taylor
Poste :	Vice-président, Production de chaussures
Téléphone :	503-644-9000
Télex :	
Télécopieur :	503-626-7252

Société :	Nina Footwear
Adresse :	350 - 5th Avenue, Suite 324 New York, NY 10118
Contact :	M. Jeff Moss
Poste :	Directeur des importations
Téléphone :	212-760-9777
Télex :	201840
Télécopieur :	

Société :	Pic N' Pay Shoes
Adresse :	Box 34000 Charlotte, NC 28261
Contact :	M. Bob Kelly
Poste :	Vice-président de la distribution
Téléphone :	704-847-8871
Télex :	
Télécopieur :	

Société :	R.G. Barry Corp.
Adresse :	13405 Yarmouth N.W. Pickerington, OH 43147
Contact :	M. Boyce Roberts
Poste :	Directeur des achats
Téléphone :	614-864-6400
Télex :	
Télécopieur :	614-866-9787

Société :	Rainfair
Adresse :	P.O. Box 1647 Racine, WI 53401
Contact :	M. John Obrst
Poste :	Acheteur
Téléphone :	414-637-1201
Télex :	
Télécopieur :	414-637-5310

Société :	Reebok
Adresse :	150 Royall Street Canton, MA 02021
Contact :	M. John Gillis
Poste :	Directeur des relations publiques
Téléphone :	617-821-2800
Télex :	
Télécopieur :	617-329-7580

Société :	Royce International
Adresse :	152 Madison Avenue New York, NY
Contact :	
Poste :	
Téléphone :	212-725-8110
Télex :	
Télécopieur :	

Société :	Thom McCan (Melville Shoes)
Adresse :	67 Millbrook Street Worcester, MA 01606
Contact :	M. Robert Haggerty
Poste :	Contrôleur
Téléphone :	617-791-3811
Télex :	
Télécopieur :	617-792-2908

Société :	Tomis Footwear
Adresse :	47 W. 34th Street Suite 543 New York, NY 10001
Contact :	M. Soni
Poste :	Vice-président adjoint
Téléphone :	212-947-1425
Télex :	6801412
Télécopieur :	212-967-9480

Société :	Trade Winds Imports
Adresse :	P.O. Box 10549 Lynchburg, VA 24506
Contact :	Mme Irene Perdue
Poste :	Directrice des importations
Téléphone :	804-239-0391
Télex :	
Télécopieur :	804-239-4073

Société : Unisa America
Adresse : 6900 N.W. 52nd Street
Miami, FA 33166
Contact : M. Joe Oscura
Poste : Contrôleur
Téléphone : 305-591-9397
Télex :
Télécopieur :

Société : U.S. Shoe
Adresse : 1 Eastwood Drive
Cincinnati, OH 45227
Contact : Mme Olivia Chenault
Poste : Acheteuse adjointe
Téléphone : 513-527-7000
Télex :
Télécopieur :

Société : Vida Shoes
Adresse : 350 - 5th Avenue, Room 7815
New York, NY 10118
Contact : Mme Tracy Yencey
Poste : Directrice de la production
Téléphone : 212-594-7315
Télex :
Télécopieur :

Société : Weiners Stores
Adresse : P.O. Box 2612
Houston, TX 77257
Contact : Mme Patty Robinson
Poste : Directrice des importations
Téléphone : 713-688-1331
Télex :
Télécopieur :

Société : The Wiener Corp.
Adresse : P.O. Box 23607
Harahan, LA 70183
Contact : M. John Vinci
Poste : Vice-président,
Commercialisation,
Secteur des chaussures
Téléphone : 504-733-7055
Télex :
Télécopieur :

ANNEXE 3

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES, 1986

851.0 Chaussures neuves, sauf les chaussures orthopédiques et militaires
Importations 1986 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
8510105	Chaussures de protection, composées à plus de 90 % de chlorure de polyvinyle, sans doublure ni renfort, sauf le chlorure de polyvinyle	1 957	0	183	0	331
8510115	Bottes composées à plus de 90 % de caoutchouc ou de plastique, sauf les bottes composées à plus de 90 % de chlorure de polyvinyle	22 659	77	2 229	87	171
8510125	Chaussures de protection, n.d.a.,* sauf bottes dont plus de 90 % de la surface extérieure est en caoutchouc ou en plastique	4 082	0	598	0	136
8510130	Zoris ou tongs, en caoutchouc	5 147	0	0	237	13
8510170	Chaussures à empeigne renforcée en vinyle, pour hommes et garçons, n.d.a.	132 508	0	5 093	528	115
8510180	Chaussures à empeigne renforcée en vinyle, pour femmes, jeunes filles, enfants et bébés	620 365	0	34 218	374	310
8510190	Chaussures dont plus de 90 % de la surface extérieure de l'empeigne est en caoutchouc ou en plastique, n.d.a.	749 220	945	103 572	2 330	278
8510205	Huaraches et mocassins en cuir et chaussures en cuir à semelle moulée lacée à l'empeigne	5 096	0	1 139	0	244
8510212	Bottes de ski, en cuir, trépointe, de plus de 6,80 $ la paire	245	0	104	0	141

*Non dénommées ailleurs

851.0 Chaussures neuves, sauf les chaussures orthopédiques et militaires
Importation 1986 (en milliers de dollars US) (Suite)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
8510217	Chaussures d'athlétisme, trépointe, sauf les bottes de ski en cuir de plus de 6,80 $ la paire	5 585	131	817	216	68
8510223	Chaussures de travail en cuir, trépointe, de plus de 2 $ la paire	104 967	0	0	0	267
8510229	Chaussures en cuir, trépointe, n.d.a., pour hommes, de plus de 2 $ la paire	48 483	0	12 365	0	169
8510234	Chaussures en cuir, trépointe, n.d.a.	15 171	0	9 232	0	129
8510237	Chaussures en cuir, cousues selon le procédé mckay	559	0	238	0	104
8510240	Chaussures en cuir, tournées, pour femmes	10 351	0	3 510	416	38
8150242	Chaussures d'athlétisme, en cuir, n.d.a.	1 510 949	766	65 593	2 234	317
8510243	Chaussures en cuir pour hommes et garçons, n.d.a.	696 002	13 731	277 759	636	490
8510246	Chaussures en cuir, sandales en peau de bison pour femmes, jeunes filles, enfants et bébés, chaussures sport, n.d.a.	320 024	61	48 432	82	384
8510248	Chaussures en cuir, collées, pour femmes	1 484 555	4 710	786 459	144	448
8510252	Chaussures en cuir pour femmes, n.d.a.	186 061	5 668	71 424	0	796

851.0 Chaussures neuves, sauf les chaussures orthopédiques et militaires
Importation 1986 (en milliers de dollars US) (Suite)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
8510254	Chaussures en cuir pour jeunes filles, enfants et bébés, n.d.a.	102 953	160	53 111	163	513
8510255	Chaussures à semelle en cuir et empeigne en fibres textiles pour hommes et garçons	1 477	0	190	0	151
8510260	Chaussons à semelle en cuir	945	0	141	71	90
8510267	Chaussures à semelle en cuir et empeigne en fibres textiles pour femmes, jeunes filles, enfants et bébés	47 931	0	13 404	138	193
8510275	Chaussures à empeigne en tissu, au moins 10 % de caoutchouc ou de plastique selon le poids	23 894	1 995	11 857	4 139	384
8510280	Pantoufles en cuir	1 610	0	572	0	164
8510700	Chaussures, n.d.a.	15 040	5 752	12 693	614	509

ANNEXE 4

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES D'EUROPE, DU JAPON ET DU CANADA, PAR PAYS, 1987 (VALEUR EN DOUANES)

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES D'EUROPE, DU JAPON ET DU CANADA PAR PAYS D'ORIGINE - 1987 (VALEUR EN DOUANES)

(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A							
	8510105	8510115	8510125	8510130	8510170	8510180	8510190	8510205
Belgique-Luxembourg	-	-	-	-	-	-	93	-
Danemark	-	-	-	-	-	-	-	-
Finlande	-	-	-	-	-	-	-	-
France	-	97	-	-	-	137	24 896	-
Italie	-	343	122	74	747	11 565	63 569	792
Pays-Bas	248	167	-	-	-	-	157	-
Norvège	-	-	-	-	-	-	-	-
Espagne	-	-	-	-	609	7 751	1 716	494
Suède	-	-	-	-	-	-	-	-
Suisse	-	-	-	-	-	-	10 969	-
Royaume-Uni	-	812	154	-	-	232	118	-
Allemagne de l'Ouest	-	-	166	-	-	167	1 352	-
Total, Europe	248	1 419	442	74	1 356	19 852	102 870	1 286
Japon	-	-	-	295	350	333	1 504	-
Total, Europe et Japon	248	1 419	442	369	1 706	20 185	104 374	1 286
Canada	76	172	1 558	-	-	-	1 853	-
Total des importations	2 610	20 831	5 181	5 990	152 587	858 831	709 616	8 361

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES D'EUROPE, DU JAPON ET DU CANADA PAR PAYS D'ORIGINE - 1987 (VALEUR EN DOUANES) (Suite)

(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A							
	8510212	8510217	8510223	8510229	8510234	8510237	8510240	8510242
Belgique-Luxembourg	-	-	-	-	-	-	275	2 240
Danemark	-	-	-	-	-	-	-	-
Finlande	-	-	-	-	-	-	-	-
France	-	215	-	353	191	-	-	49 153
Italie	-	271	-	556	6 285	-	-	17 976
Pays-Bas	-	-	-	-	-	-	-	3 497
Norvège	-	-	-	-	-	-	-	-
Espagne	-	-	-	274	106	-	-	1 010
Suède	-	-	-	-	-	-	-	-
Suisse	-	-	-	956	-	-	-	1 808
Royaume-Uni	-	516	78	7 720	807	-	281	394
Allemagne de l'Ouest	-	102	-	-	-	-	-	2 945
Total, Europe	0	1 104	78	9 859	7 389	0	556	79 023
Japon	-	-	177	-	-	-	-	2 359
Total, Europe et Japon	0	1 104	255	9 859	7 389	0	556	81 382
Canada	-	208	-	-	-	-	-	373
Total des importations	48	4 843	127 468	60 410	12 794	2 843	21 295	1 550 720

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES D'EUROPE, DU JAPON ET DU CANADA PAR PAYS D'ORIGINE - 1987 (VALEUR EN DOUANES) (Suite)

(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A							
	8510243	8510246	8510248	8510252	8510254	8510255	8510260	8510267
Belgique-Luxembourg	289	-	564	107	-	-	-	-
Danemark	-	-	66	121	-	-	-	-
Finlande	71	-	-	-	-	-	-	-
France	4 186	-	13 443	1 405	1 529	-	-	314
Italie	166 177	23 259	492 177	31 503	17 521	111	-	5 813
Pays-Bas	-	-	166	-	65	-	-	-
Norvège	-	-	-	-	-	-	-	-
Espagne	98 509	4 652	221 914	12 806	17 162	112	-	8 747
Suède	-	-	-	-	-	-	260	-
Suisse	15 679	-	1 585	126	-	-	-	-
Royaume-Uni	7 176	189	2 439	2 899	348	170	-	1 373
Allemagne de l'Ouest	3 946	257	5 088	5 804	489	-	-	-
Total, Europe	296 033	28 357	737 442	54 771	37 114	393	260	16 247
Japon	691	100	67	-	81	-	-	-
Total, Europe et Japon	296 724	28 457	737 509	54 771	37 195	393	260	16 247
Canada	10 249	237	5 275	7 183	676	-	-	139
Total des importations	849 381	316 273	1 628 168	188 736	110 930	1 672	667	77 196

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES D'EUROPE, DU JAPON ET DU CANADA PAR PAYS D'ORIGINE - 1987 (VALEUR EN DOUANES) (Suite)

(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A			TOTAL	%
	8510275	8510280	8510700		
Belgique-Luxembourg	-	-	-	3 568	0,05
Danemark	-	-	79	266	0,00
Finlande	319	-	-	390	0,01
France	1 997	-	3 129	101 045	1,40
Italie	3 306	140	6 397	848 704	11,73
Pays-Bas	-	-	266	4 566	0,06
Norvège	-	-	-	0	0,00
Espagne	2 757	102	3 657	382 378	5,28
Suède	-	-	309	569	0,01
Suisse	477	-	192	31 792	0,44
Royaume-Uni	315	136	778	26 935	0,37
Allemagne de l'Ouest	351	-	466	21 133	0,29
Total, Europe	9 522	378	15 273	1 421 346	19,64
Japon	2 032	-	808	8 797	0,12
Total, Europe et Japon	11 554	378	16 081	1 430 143	19,76
Canada	2 063	274	4 708	35 044	0,48
Total des importations	316 824	2 122	200 099	7 236 496	

ANNEXE 5

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES D'EUROPE, DU JAPON ET DU CANADA, PAR PAYS, 1987 (VOLUME NET)

VOLUME NET DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES D'EUROPE, DU JAPON ET DU CANADA , PAR PAYS D'ORIGINE - 1987

PAYS	ANNEXE A							
	8510105	8510115	8510125	8510130	8510170	8510180	8510190	8510205
Belgique-Luxembourg	-	-	-	-	-	-	2 184	-
Danemark	-	-	-	-	-	-	-	-
Finlande	-	-	-	-	-	-	-	-
France	-	5 140	-	-	-	5 232	492 954	-
Italie	-	20 906	5 778	55 606	100 083	1 688 900	2 889 679	31 036
Pays-Bas	39 780	8 858	-	-	-	-	14 944	-
Norvège	-	-	-	-	-	-	-	-
Espagne	-	-	-	-	72 766	965 595	253 525	107 592
Suède	-	-	-	-	-	-	-	-
Suisse	-	-	-	-	-	-	317 542	-
Royaume-Uni	-	42 182	15 503	-	-	30 216	12 986	-
Allemagne de l'Ouest	-	-	18 344	-	-	6 306	62 612	-
Total, Europe	39 780	77 086	39 625	55 606	172 849	2 696 249	4 046 426	138 628
Japon	-	-	-	146 084	28 927	73 380	296 389	-
Total, Europe et Japon	39 780	77 086	39 625	201 690	201 776	2 769 629	4 342 815	138 628
Canada	7 300	22 046	198 761	-	-	-	92 392	-
Total des importations	947 991	3 715 370	1 003 599	14 998 510	29 962 105	184 942 666	134 420 486	1 879 881

VOLUME NET DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES D'EUROPE, DU JAPON ET DU CANADA, PAR PAYS D'ORIGINE - 1987 (Suite)

PAYS	ANNEXE A							
	8510212	8510217	8510223	8510229	8510234	8510237	8510240	8510242
Belgique-Luxembourg	-	-	-	-	-	-	4 841	113 138
Danemark	-	-	-	-	-	-	-	-
Finlande	-	-	-	-	-	-	-	-
France	-	5 151	-	2 322	2 288	-	-	2 237 168
Italie	-	9 844	-	9 347	85 440	2 515	245 621	581 280
Pays-Bas	-	-	-	-	-	-	-	182 217
Norvège	-	-	-	-	-	-	-	-
Espagne	-	-	-	14 670	1 561	-	146 180	49 992
Suède	-	-	-	-	-	-	-	-
Suisse	-	-	-	14 484	-	-	-	41 122
Royaume-Uni	-	10 666	1 296	100 882	18 643	-	12 706	18 140
Allemagne de l'Ouest	-	1 275	-	4 272	-	-	-	112 947
Total, Europe	0	26 936	1 296	145 977	107 932	2 515	409 348	3 336 004
Japon	-	-	14 238	-	-	-	-	209 395
Total, Europe et Japon	0	26 936	15 534	145 977	107 932	2 515	409 348	3 545 399
Canada	-	3 565	-	-	-	-	-	17 506
Total des importations	1 497	290 301	7 664 910	2 723 514	440 410	223 357	2 898 114	129 663 614

VOLUME NET DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES D'EUROPE, DU JAPON ET DU CANADA, PAR PAYS D'ORIGINE - 1987 (Suite)

PAYS	ANNEXE A							
	8510243	8510246	8510248	8510252	8510254	8510255	8510260	8510267
Belgique-Luxembourg	8 325	-	57 675	12 540	-	-	-	-
Danemark	-	-	5 234	22 538	-	-	-	-
Finlande	2 282	-	-	-	-	-	-	-
France	186 411	-	218 015	48 617	108 940	-	-	3 030
Italie	4 879 819	2 269 895	23 484 969	1 282 575	2 345 691	3 099	-	147 093
Pays-Bas	-	-	18 009	-	1 869	-	-	-
Norvège	-	-	-	-	-	-	-	-
Espagne	6 565 924	423 708	10 147 405	1 239 134	1 761 878	11 559	-	515 508
Suède	-	-	-	-	-	-	48 183	-
Suisse	360 637	-	32 764	4 173	-	-	-	-
Royaume-Uni	253 453	7 993	68 837	128 610	19 828	6 083	-	87 731
Allemagne de l'Ouest	143 171	17 086	176 590	260 483	38 276	-	-	-
Total, Europe	12 400 022	2 718 682	34 209 498	2 998 670	4 276 482	20 741	48 183	753 362
Japon	57 043	16 115	11 024	-	-	-	-	-
Total, Europe et Japon	12 457 065	2 734 797	34 220 522	2 998 670	4 276 482	20 741	48 183	753 362
Canada	460 180	10 262	137 062	300 642	22 872	-	-	28 876
Total des importations	54 947 873	28 622 786	121 947 548	16 821 201	15 339 074	301 082	169 078	12 104 973

VOLUME NET DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CHAUSSURES D'EUROPE, DU JAPON ET DU CANADA, PAR PAYS D'ORIGINE - 1987 (Suite)

PAYS	ANNEXE A			TOTAL	%
	8510275	8510280	8510700		
Belgique-Luxembourg	-	-	-	198 703	0,02
Danemark	-	-	7 895	35 667	0,00
Finlande	22 521	-	-	24 803	0,00
France	114 159	-	702 142	4 131 569	0,40
Italie	182 880	5 181	419 957	40 747 194	3,96
Pays-Bas	-	-	35 887	301 564	0,03
Norvège	-	-	-	0	0,00
Espagne	843 741	16 571	752 860	23 890 169	2,32
Suède	-	-	30 253	78 436	0,01
Suisse	176 181	-	194 204	1 141 107	0,11
Royaume-Uni	68 831	7 087	58 816	970 489	0,09
Allemagne de l'Ouest	30 202	-	60 675	932 239	0,09
Total, Europe	1 438 515	28 839	2 262 689	72 451 940	7,03
Japon	-	186 677	206 865	1 246 137	0,12
Total, Europe et Japon	1 438 515	215 516	2 469 554	73 698 077	7,15
Canada	315 008	21 372	1 306 491	2 944 335	0,29
Total des importations	104 853 307	464 453	158 754 754	1 030 102 454	

ANNEXE 6

TARIFS DOUANIERS DES ÉTATS-UNIS APPLICABLES AUX CHAUSSURES CANADIENNES ET LISTE DES DROITS DE DOUANE ÉLIMINÉS EN VERTU DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ÉLIMINATION DES DROITS DE DOUANE

1. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, chaque Partie éliminera progressivement les droits de douane qu'elle applique aux produits originaires du territoire de l'autre Partie, conformément au calendrier suivant :

   A. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement A dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés entièrement, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1989;

   B. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement B dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1993; et

   C. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement C dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en dix tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1998.

2. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, les produits originaires du territoire de l'autre Partie qui sont visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement D dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 continueront de bénéficier du régime existant d'admission en franchise indiqué dans ces listes.

NOTE :

Conformément aux pratiques habituelles en matière de traités bilatéraux, le Département d'État aux États-Unis souhaite examiner la version française de l'Accord pour s'assurer que la portée juridique de cette dernière est identique à celle du texte anglais, les deux textes faisant également foi. Aux termes d'un échange de notes diplomatiques entre les deux gouvernements, le Département d'État disposera d'une période après la signature de l'Accord pour procéder à cette vérification. Il se peut donc que d'autres modifications mineures soient apportées au texte français à la suite des observations formulées par le Département d'État.

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	CHAPITRE 64		
	CHAUSSURES, GUÊTRES ET ARTICLES ANALOGUES; PARTIES DE CES OBJETS		
6401	Chaussures étanches à semelles extérieures et dessus en caoutchouc ou en matière plastique, dont le dessus n'a été ni réuni à la semelle extérieure par couture ou par des rivets, des clous, des vis, des tétons ou des dispositifs similaires, ni formé de différentes parties assemblées par ces mêmes procédés :		
6401.10.00	Chaussures comportant, à l'avant, une coquille de protection en métal	37,5 %	C
	Autres chaussures :		
6401.91.00	Couvrant le genou	37,5 %	C
6401.92	Couvrant la cheville, mais ne couvrant pas le genou :		
6401.92.30	Chaussures de ski	6 %	C
	Autres :		
6401.92.60	À semelles et dessus dont plus de 90 % de la surface exposée (y compris tout accessoire ou renforcement du genre cité dans la note 4(a) du présent chapitre) est faite de chlorure de polyvinyle, que ledit chlorure de polyvinyle fasse, ou non, office de substrat ou de doublure, tout autre type de substrat ou de doublure étant exclu	6,6 %	C
6401.92.90	Autres	37,5 %	C
6401.99	Autres :		
	Conçues pour revêtir, ou pour le port en lieu et place, d'autres chaussures aux fins de la protection contre les effets adverses de l'eau, de l'huile, de la graisse ou des produits chimiques, sinon du froid ou des intempéries :		
6401.99.30	Conçues pour le port sans boucles ou lacets	25 %	C
6401.99.60	Autres	37,5 %	C
	Autres :		
6401.99.80	À dessus dont plus de 90 % de la surface exposée (y compris tout accessoire ou renforcement du genre cité dans la note 4(a) du présent chapitre) est faite de caoutchouc ou de matière plastique (les chaussures à petit quartier ou bande de type petit quartier, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et débordant sur le dessus, étant exclues)	6 %	C
6401.99.90	Autres	37,5 %	C

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
6402	Autres chaussures à semelles extérieures et dessus en caoutchouc ou en matière plastique :		
	Chaussures de sport :		
6402.11.00	Chaussures de ski alpin et de ski de fond	.6 %	C
6402.19	Autres :		
6402.19.10	À dessus dont plus de 90% de la surface exposée (y compris tout accessoire ou renforcement du genre cité dans la note 4(a) du présent chapitre) est faite de caoutchouc ou de matière plastique (les chaussures à petit quartier, ou bande de type petit quartier, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et débordant sur le dessus étant exclues, et les chaussures conçues pour revêtir, ou pour le port en lieu et place, d'autres chaussures aux fins de la protection contre les effets adverses de l'eau, de l'huile, de la graisse ou des produits chimiques, sinon du froid ou des intempéries, étant exclues)	.6 %	C
	Autres :		
6402.19.30	Valeur n'excédant pas 3 $ la paire . .	48 %	C
6402.19.50	Valeur excédant 3 $ mais non pas 6,50 $ la paire	90 ¢/pre + 37,5 %	C
6402.19.70	Valeur excédant 6,50 $ mais non pas 12 $ la paire	90 ¢/pre + 20 %	C
6402.19.90	Valeur excédant 12 $ la paire	20 %	C
6402.20.00	Chaussures à dessus en lanières ou brides fixées à la semelle par des tétons (zoris)	.2,4 %	C
6402.30	Autres chaussures à bout protecteur métallique rapporté dans la pointe :		
6402.30.30	À dessus dont plus de 90 % de la surface exposée (y compris tout accessoire ou renforcement du genre cité dans la note 4(a) du présent chapitre) est faite de caoutchouc ou de matière plastique (les chaussures à petit quartier, ou bande de type petit quartier, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et débordant sur le dessus étant exclues, et les chaussures conçues pour revêtir, ou pour le port en lieu et place, d'autres chaussures aux fins de la protection contre les effets adverses de l'eau, de l'huile, de la graisse ou des produits chimiques, sinon du froid ou des intempéries, étant exclues)	.6 %	C
	Autres :		
6402.30.50	Chaussures conçues pour revêtir, ou pour le port en lieu et place, d'autres chaussures aux fins de la protection contre les effets adverses de l'eau, de l'huile, de la graisse ou des produits chimiques, sinon du froid ou des intempéries	.37,5 %	C

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	Autres :		
6402.30.60	Valeur n'excédant pas 3 $ la paire	48 %	C
6402.30.70	Valeur excédant 3 $ mais non pas 6,50 $ la paire	90 ¢/pre + 37,5 %	C
6402.30.80	Valeur excédant 6,50 $ mais non pas 12 $ la paire	90 ¢/pre + 20 %	C
6402.30.90	Valeur excédant plus de 12 $ la paire	20 %	C
	Autres chaussures :		
6402.91	Couvrant la cheville :		
6402.91.40	À dessus dont plus de 90 % de la surface exposée (y compris tout accessoire ou renforcement du genre cité dans la note 4(a) du présent chapitre) est faite de caoutchouc ou de matière plastique, à l'exception (1) des chaussures à petit quartier, ou bande de type petit quartier, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et débordant sur le dessus, et (2) des chaussures (autres que celles dont la tige, qui aboutit à 3 cm de la rive supérieure de la semelle extérieure, n'est aucunement moulée, mais faite de pièces montées à piqûres, et dont la face exposée laisse paraître une partie substantielle des piqûres du montage), conçues pour revêtir, ou pour le port en lieu et place, d'autres chaussures, aux fins de la protection contre les effets adverses de l'eau, de l'huile, de la graisse ou des produits chimiques, sinon du froid ou des intempéries	6 %	C
6402.91.50	Autres : Chaussures conçues pour revêtir, ou pour le port en lieu et place, d'autres chaussures, aux fins de la protection contre les effets adverses de l'eau, de l'huile, de la graisse ou des produits chimiques, sinon du froid ou des intempéries	37,5 %	C
	Autres :		
6402.91.60	Valeur n'excédant pas 3 $ la paire	48 %	C
6402.91.70	Valeur excédant 3 $ mais non pas 6,50 $ la paire	90 ¢/pre + 37,5 %	C
6402.91.80	Valeur excédant 6,50 $ mais non pas 12 $ la paire	90 ¢/pre + 20 %	C
6402.91.90	Valeur excédant 12 $ la paire	20 %	C

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
6402.99	Autres :		
	À dessus dont plus de 90 % de la surface exposée (y compris tout accessoire ou renforcement du genre cité dans la note 4(a) du présent chapitre) est faite de caoutchouc ou de matière plastique (les chaussures à petit quartier, ou bande de type petit quartier, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et débordant sur le dessus étant exclues, et les chaussures conçues pour revêtir, ou pour le port en lieu et place, d'autres chaussures aux fins de la protection contre les effets adverses de l'eau, de l'huile, de la graisse ou des produits chimiques, sinon du froid ou des intempéries, étant exclues) :		
6402.99.05	Montées sur base ou plate-forme de bois	8 %	C
6402.99.10	Montées sur base ou plate-forme de liège	12,5 %	C
6402.99.15	Autres	6 %	C
	Autres :		
6402.99.20	Chaussures conçues pour revêtir, ou pour le port en lieu et place, d'autres chaussures, aux fins de la protection contre les effets adverses de l'eau, de l'huile, de la graisse ou des produits chimiques, sinon du froid ou des intempéries	37,5 %	C
6402.99.30	Chaussures à dessus découpé à la pointe ou au talon; chaussures de type mocassin, tenant au pied sans lacet, boucle, ni autres attaches, tout ce qui précède, à l'exception des chaussures assujetties au nº 6402.99.20, et à l'exception des chaussures à petit quartier, ou bande ce type petit quartier, entièrement ou presque entièrement en caoutchouc ou matière plastique, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et débordant sur le dessus.	37,5 %	C
	Autres :		
6402.99.60	Valeur n'excédant pas 3 $ la paire	48 %	C
6402.99.70	Valeur excédant 3 $ mais non pas 6,50 $ la paire	90 ¢/pre + 37,5 %	C
6402.99.80	Valeur excédant 6,50 $ mais non pas 12 $ la paire	90 ¢/pre + 20 %	C
6402.99.90	Valeur excédant 12 $ la paire	20 %	C

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
6403	Chaussures à semelles extérieures en caoutchouc, matière plastique, cuir naturel ou reconstitué et dessus en cuir naturel.		
6403.11	Chaussures de sport :		
	Chaussures de ski alpin et de ski de fond :		
6403.11.30	Chaussures à trépointe	Franchise	D
6403.11.60	Autres	10 %	C
6403.19	Autres :		
	Pour hommes, garçons et garçonnets :		
6403.19.15	Chaussures à trépointe	5 %	C
6403.19.45	Autres	8,5 %	C
6403.19.60	Pour autres personnes	10 %	C
6403.20.00	Chaussures à semelles extérieures en cuir naturel et dessus constitués par des lanières en cuir naturel passant sur le cou-de-pied et entourant le gros orteil	10 %	C
6403.30.00	Chaussures à semelles principales en bois dépourvues de semelles intérieures et d'une coquille de protection de métal à l'avant	8 %	C
6403.40	Autres chaussures comportant, à l'avant, une coquille de protection en métal :		
6403.40.30	Chaussures à trépointe	5 %	C
6403.40.60	Autres	8,5 %	C
	Autres chaussures à semelles extérieures en cuir naturel :		
6403.51	Couvrant la cheville :		
6403.51.30	Chaussures à trépointe	5 %	C
	Autres :		
6403.51.60	Pour hommes, garçons et garçonnets	8,5 %	C
6403.51.90	Pour autres personnes	10 %	C
6403.59	Autres :		
6403.59.15	Chaussures à cousu retourné	2,5 %	C
6403.59.30	Chaussures à trépointe	5 %	C
	Autres :		
6403.59.60	Pour hommes, garçons et garçonnets	8,5 %	C
6403.59.90	Pour autres personnes	10 %	C
	Autres chaussures :		
6403.91	Couvrant la cheville :		
6403.91.30	Chaussures à trépointe	5 %	C
	Autres :	8,5 %	C
6403.91.60	Pour hommes, garçons et garçonnets	8,5 %	C
6403.91.90	Pour autres personnes	10 %	C
6403.99	Autres :		
6403.99.20	Chaussures montés sur base ou plate-forme de bois :	8 %	C
	Autres :		
6403.99.40	Chaussures à trépointe	5 %	C
	Autres :		
6403.99.60	Pour hommes, garçons et garçonnets	8,5 %	C
	Pour autres personnes		
6403.99.75	Valeur n'excédant pas 2,50 $ la paire	15 %	C
6403.99.90	Valeur excédant 2,50 $ la paire	10 %	C

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
6404	Chaussures à semelles extérieures en caoutchouc, matière plastique, cuir naturel ou reconstitué et dessus en matières textiles :		
	Chaussures à semelle extérieure en caoutchouc ou matière plastique :		
6404.11	Chaussures de sport; chaussures dites de tennis, de basket-ball, de gymnastique, d'entraînement, d'entraînement et chaussures similaires :		
6404.11.20	À dessus dont plus de 50 % de la surface exposée (y compris tout accessoire ou renforcement de cuir du genre cité dans la note 4(a) du présent chapitre) est faite de cuir naturel	10,5 %	C
	Autres :		
	Valeur n'excédant pas 3 $ la paire :		
6404.11.40	À semelles (ou entre-semelles, s'il en est) de caoutchouc ou matière plastique fixées à la tige par seul collage (l'entre-semelle ou les entre-semelles étant fixée(s) elle(s) aussi réciproquement et à la semelle par seul collage); sont exclues de ce qui précède, les chaussures à petit quartier, ou bande de type petit quartier, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et débordant sur le dessus ainsi que les chaussures à semelles débordant sur le dessus en des endroits autres que la pointe ou le talon	37,5 %	C
6404.11.50	Autres :	48 %	C
	Valeur excédant 3 $ la paire, mais n'excédant pas 6,50 $ la paire : . . .		
6404.11.60	À semelles (ou entre-semelles, s'il en est) de caoutchouc ou matière plastique fixées au dessus par seul collage (l'entre-semelle ou les entre-semelles étant fixée(s) elle(s) aussi réciproquement et à la semelle par seul collage); sont exclues de ce qui précède, les chaussures à petit quartier, ou bande de type petit quartier, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et débordant sur le dessus ainsi que les chaussures à semelles débordant sur le dessus en des endroits autres que la pointe ou le talon	37,5 %	C

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
6404.11.70	Autres	0,90 ¢/pre + 37,5 %	C
6404.11.80	Valeur excédant 6,50 $ la paire, mais n'excédant pas 12 $ la paire	0,90 ¢/pre + 20 %	C
6404.11.90	Valeur excédant 12 $ la paire	20 %	C
6404.19	Autres :		
6404.19.15	Chaussures à dessus dont plus de 50% de la surface exposée (y compris tout accessoire ou renforcement du genre cité dans la note 4(a) du présent chapitre) est faite de cuir naturel	10,5 %	C
6404.19.20	Chaussures conçues pour revêtir, ou pour le port en lieu et place, d'autres chaussures aux fins de la protection contre les effets adverses de l'eau, de l'huile, de la graisse ou des produits chimiques, sinon du froid ou des intempéries	37,5 %	C
	Chaussures à dessus découpé à la pointe ou au talon; chaussures de type mocassin, tenant au pied sans lacet, boucle, ni autres attaches, le tout qui précède à l'exception des chaussures assujetties au no 6404.19.20, et à l'exception des chaussures à petit quartier, ou bande de type petit quartier, tout ou pratiquement tout caoutchouc ou matière plastique, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et débordant le dessus :		
	À moins de 10% de caoutchouc ou de matière plastique, au poids :		
6404.19.25	À dessus de fibres végétales	7,5 %	C
6404.19.30	Autres	12,5 %	C
6404.19.35	Autres :	37,5 %	C
	Autres :		
	Valeur n'excédant pas 3$ la paire :		
6404.19.40	À semelles (ou entre-semelles, s'il en est) de caoutchouc ou matière plastique fixées au dessus par seul collage (l'entre-semelle ou les entre-semelles étant fixée(s) elle(s) aussi réciproquement et à la semelle par seul collage); sont exclues de ce qui précède, les chaussures à petit quartier, ou bande de type petit quartier, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et		

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	débordant sur le dessus ainsi que les chaussures à semelles débordant sur le dessus en des endroits autres que la pointe ou le talon	37,5 %	C
6404.19.50	Autres	48 %	C
	Valeur excédant 3 $ la paire, mais n'excédant pas 6,50 $ la paire :		
6404.19.60	À semelles (ou entre-semelles, s'il en est) de caoutchouc ou matière plastique fixées au dessus par seul collage (l'entre-semelle ou les entre-semelles étant fixée(s) elle(s) aussi réciproquement et à la semelle par seul collage); sont exclues de ce qui précède, les chaussures à petit quartier, ou bande de type petit quartier, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et débordant sur le dessus ainsi que les des chaussures à semelles débordant sur le dessus en des endroits autres que la pointe ou le talon	37,5 %	C
6404.19.70	Autres	0,90 ¢/pre + 37,5 %	C
6404.19.80	Valeur excédant 6,50 $ la paire, mais n'excédant pas 12 $ la paire	0,90 ¢/pre + 20 %	C
6404.19.90	Valeur excédant 12 $ la paire	20 %	C
6404.20	Chaussures à semelles extérieures en cuir naturel ou reconstitué :		
	Faits à 50 % maximum de caoutchouc ou de matière plastique, au poids, ou à 50 % maximum de matières textiles et de caoutchouc ou de matière plastique, au poids, dont 10 % minimum de caoutchouc ou de matière plastique, au poids :		
6404.20.20	Valeur n'excédant pas 2,50 $ la paire	15 %	C
6404.20.40	Valeur excédant 2,50 $ la paire	10 %	C
6404.20.60	Autres	37,5 %	C
6405	Autres chaussures :		
6405.10.10	À dessus en cuir naturel ou reconstitué	10 %	C
6405.20	À dessus en matières textiles :		
6405.20.30	À dessus de fibres végétales	7,5 %	C
6405.20.60	À semelles et dessus de feutre de laine	2,8 %	C
6405.20.90	Autres	12,5 %	C
6405.90	Autres :		
6405.90.20	Chaussures jetables, ne servant qu'une fois	7,5 %	C
6405.90.90	Autres	12,5 %	C

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
6406	Parties de chaussures; semelles intérieures amovibles, talonnettes et articles similaires amovibles; guêtres, jambières et articles similaires, et leurs parties :		
6406.10	Dessus de chaussures et leurs parties, à l'exception des contreforts et bouts durs		
	Dessus façonnés :		
	En cuir naturel ou reconstitué :		
6406.10.05	Pour hommes, garçons et garçonnets	8,5 %	C
6406.10.10	Pour autres personnes	10 %	C
	En matières textiles :		
6406.10.20	Dont plus de 50 % de la surface exposée (y compris tout accessoire de cuir ou renfort du genre cité dans la note 4(a) du présent chapitre) est faite de cuir	10,5 %	C
	Autres :		
6406.10.25	Valeur n'excédant pas 3 $ la paire	48 %	C
6406.10.30	Valeur excédant 3 $ la paire, mais n'excédant pas 6,50 $ la paire	0,90 ¢/pre + 37,5 %	C
6406.10.35	Valeur excédant 6,50 $ la paire, mais n'excédant pas 12 $ la paire	0,90 ¢/pre + 20 %	C
6406.10.40	Valeur excédant 12 $ la paire	20 %	C
	Autres :		
6406.10.45	Dont plus de 90 % de la surface exposée (y compris tout accessoire ou renfort du genre cité dans la note 4 (a) du présent chapitre) est faite de cuir ou de matière plastique, qui ne conviennent pas pour la fabrication de chaussures (1) à petit quartier, en applique ou moulé à la jonction avec la semelle, et débordant sur le dessus ou (2) conçus pour revêtir, ou pour le port en lieu et place, d'autres chaussures aux fins de la protection contre les effets adverses de l'eau, de l'huile, de la graisse ou des produits chimiques, sinon du froid ou des intempéries	6 %	C
6406.10.50	Autres	37,5 %	C
	Autres :		
6406.10.60	En caoutchouc ou de matière plastique	5,3 %	C
6406.10.65	En cuir naturel	3,7 %	C
6406.10.70	En matières textiles dont plus de 50 % de la surface exposée (y compris tout accessoire de cuir ou renfort du genre cité dans la note 4(a) du présent chapitre) est faite de cuir	Franchise	D

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	Autres :		
6406.10.75	De coton	11,2 %	C
6406.10.80	Autres	9 %	C
6406.20.00	Semelles extérieures et talons, en caoutchouc ou en matière plastique	5,3 %	C
	Autres :		
6406.91.00	En bois	5,1 %	C
6406.99	En autres matières :		
6406.99.15	En matières textiles	17 %	C
6406.99.30	En caoutchouc ou en matière plastique	5,3 %	C
6406.99.60	En cuir naturel	5 %	C
6406.99.90	Autres	15,3 %	C

ANNEXE 7

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

CHAUSSURES

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

PAYS	DEGRÉ DE SATISFACTION 1	2	3	4	5	NOMBRE TOTAL DE RÉPONDANTS	MOYENNE
Argentine				1		1	4,00
Asie				2		2	4,00
Brésil		2	5	8	7	22	3,91
Canada			1			1	3,00
Chine	2	1	5		4	12	3,25
Colombie			1			1	3,00
Costa Rica	1					1	1,00
Europe					2	2	5,00
Extreme-Orient					1	1	5,00
France	1			2	1	4	3,50
Allemagne de l'Ouest		1	1	1		3	3,00
Grèce				1		1	4,00
Hong Kong			2	4	2	8	4,00
Inde			1	1		2	3,50
Indonésie					1	1	5,00
Italie	2	1	5	8	10	26	3,88
Corée du Sud		2	3	7	9	21	4,10
Mexique	2			1		3	2,00
Pays-Bas				1		1	4,00
Bassin du Pacifique				1		1	4,00
Philippines		1				1	2,00
Portugal			2		1	3	3,67
Roumanie					3	3	5,00
Amérique du Sud					1	1	5,00
Scandinavie					1	1	5,00
Espagne		1	4	3	5	13	3,92
Sri Lanka					1	1	5,00
Taiwan		2	8	10	14	34	4,06
Thailande				1	1	2	4,50
Royaume-Uni				1	1	2	4,50
Monde			1			1	3,00
Yougoslavie	1			1	3	5	4,00
TOTAL	9	11	39	54	68	181	

degrés de satisfaction :

1 = faible
2 = assez faible
3 = neutre
4 = assez élevé
5 = élevé

ANNEXE 8

PUBLICATIONS ET FOIRES COMMERCIALES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

PRINCIPALES FOIRES COMMERCIALES DE CHAUSSURES

FOIRE	LIEU	DATES	CONTACT
National Shoe Fair of America	New York, NY	6-9 août 1988 et février, 1989	M.E. Launzel (212) 246-3410
National Footwear Exposition	New York, NY	6-9 juin 1988, 5-8 décembre 1988	M.E. Launzel (212) 246-3410

PUBLICATIONS

American Shoemaking Magazine. Shoe Trades Publishing Co., 56 Creighton Street, P.O. Box 198, Cambridge, MA 02140
Contact : M Ed-James D. Sutton, directeur de la revue, (617) 492-2387

World Footwear Magazine. Shoe Trades Publishing Co., P.O. Box 198, Cambridge, MA 02140
Contact : M Jim Sutton, directeur de la revue, (216) 836-9180

Footwear News. Fairchild Publications Inc., 7 East 12th Street, New York, NY 10003
Contact : M Ed Nardoza, directeur de la revue, (212) 682-3239/(212) 741-4310

ANNEXE 9

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Responsable de la commercialisation aux États-Unis pour ce secteur
Ministère des Affaires extérieures (UTD)
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 613-993-7343/613-993-5911
Télex : 0533745
Télécopieur : 613-996-9103

Colombie-Britannique
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
P.O. Box 11610
900-650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Téléphone : 604-666-0434
Télex : 0451191
Télécopieur : 604-666-8330

Saskatchewan
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon,. Saskatchewan
S7K 0B3
Téléphone : 306-975-4353
Télex : 0742742
Télécopieur : 306-975-5334

Manitoba
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Téléphone : 204-983-2097
Télex : 0757624
Télécopieur : 204-983-2187

Alberta
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Téléphone : 403-420-2944
Télex : 0372762
Télécopieur : 403-420-4507

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue SE
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Téléphone : 403-292-457ɔ
Télécopieur : 403-292-4578

Ontario
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Téléphone : 416-973-5000
Télex : 06524378
Télécopieur : 416-973-8714

Québec
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Pièce 3800, C.P. 247
Montréal, Québec
H4Z 1E8
Téléphone : 514-283-6796
Télex : 05560768
Télécopieur : 514-283-3302

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
112, rue Dalhousie
Québec, Québec
G1K 4C1
Téléphone : 418-648-2506
Télécopieur : 418-648-7291

Île-du-Prince-Édouard
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Téléphone : 902-566-7400
Télex : 01444129
Télécopieur : 902-566-7450

Territoires du Nord-Ouest
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Téléphone : 403-920-8575
Télécopieur : 403-873-6228

Nouveau-Brunswick
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Édifice L'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton, Nouveau-Brunswick
E1C 8P9
Téléphone : 506-857-6452
Télex : 0142200
Télécopieur : 506-857-6429

Nouvelle-Écosse
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Téléphone : 902-426-7540
Télex : 01922525
Télécopieur : 902-426-2624

Terre-Neuve
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Téléphone : 709-772-5511
Télex : 0164749
Télécopieur : 709-772-5093

Yukon
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Téléphone : 403-668-4655
Télécopieur : 403-668-5003

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS

Ambassade du Canada à Washington
La Section du développement du commerce et des marchés est située à la chancellerie de Sheridan Circle de l'ambassade du Canada,
2450 Massachusetts Avenue N.W.,
Washington, D.C. 20008-2881
Téléphone : 202-483-5505
Télécopieur : 202-239-2009
Télex : 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territoire : Washington (D.C.), Maryland, Delaware, région est de la Pennsylvanie (y compris Philadelphie), Virginie

Atlanta
Consulat général du Canada
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Téléphone : 404-577-6810
Télécopieur : 404-524-5046
Télex : 0542676 (DOMCAN ATL)
Territoire : Alabama, Floride, Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee, Puerto Rico, Îles-Vierges (Américaines)

Boston
Consulat général du Canada
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Téléphone : 617-262-3760
Télécopieur : 617-262-3415
Télex : 940625 (DOMCAN BSN)
Territoire : Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont ainsi que : Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Consulat du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Téléphone : 716-852-1247
Télécopieur : 716-852-1247
Télex : 0091329 (DOMCAN BUF)
Territoire : État de New York -- l'Ouest, le Centre et le Nord.

Chicago
Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Téléphone : 312-427-1031
Télécopieur : 312-922-0637
Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)
Territoire : Illinois, Missouri, Wisconsin, région Quad-City de l'Iowa

Cleveland
Consulat du Canada
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Câble : CANADIAN CLEVELAND
Téléphone : 216-771-0150
Télécopieur : 216-771-1688
Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)
Territoire : Kentucky, Ohio, Virginie occidentale, région ouest de la Pennsylvanie

Dallas
Consulat général du Canada
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Câble : CANADIAN DALLAS
Téléphone : 214-922-9806
Télécopieur : 214-922-9811
Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)
Territoire : Texas, Arkansas,
Kansas, Louisiane, Nouveau-Mexique, Oklahoma

Détroit
Consulat général du Canada
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Câble : CANADIAN DETROIT
Téléphone : 313-567-2340
Télécopieur : 313-567-2164
Télex : 230715 (DOMCAN DET)
Territoire : ville de Toledo
États : Michigan, Indiana

Los Angeles
Consulat général du Canada
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, Californie 90071
Téléphone : 213-687-7432
Télécopieur : 213-520-8827
Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)
Territoire : Arizona, Californie,
comté de Clark au Nevada

Minneapolis
Consulat général du Canada
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Téléphone : 612-333-4641
Télécopieur : 612-332-4061
Télex : 290229 (DOMCAN MPS)
Territoire : Iowa, Nebraska, Minnesota,
Dakota du Nord, Dakota du Sud, Montana

New York
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, NY 10020-1175
Câble : CANTRACOM NEW YORK
CITY
Téléphone : 212-586-2400
Télécopieur : 212-246-7424
Télex : 62014481 (DOMCAN NYK)
Territoire : Connecticut,
New Jersey, région sud de l'État
de New York ainsi que : Bermudes

San Francisco
Consulat général du Canada
50 Fremont St., Suite 2100
San Francisco, California 94105
Téléphone : 415-495-6021
Télécopieur : 415-541-7708
Télex : 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territoire : Californie (sauf les
10 comtés méridionaux), Colorado,
Hawaii, Nevada (sauf le comté de
Clark), Utah, Wyoming

Seattle
Consulat général du Canada
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Téléphone : 206-443-1777
Télécopieur : 206-443-1782
Télex : 0328762 (DOMCAN SEA)
Territoire : Alaska, Idaho, Oregon,
Washington